



Nombre de alumnos: Calvo Calvo
Dolores Guadalupe

Nombre del profesor: Albores Aguilar
Jorge Enrique

Nombre del trabajo: Súper Nota de
Implantación del Modelo de Negocio.

Materia: Taller del emprendedor.

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio de 2020.



El Mercado.

Se basa en revisar las actividades de planeación en cuento al producto, precio, plaza y promoción para las preferencias del consumidor.



Dentro del mercado se debe de tener objetivos claros para determinar y manejar las actividades que se realizaran al ingresar al mercado.



Comprende de una investigación determinada para conocer las necesidades de los consumidores y partir en la creación de un bien o servicio.



Estudio de mercado.

El estudio de mercado se realiza para recabar información de los posibles consumidores. Asimismo, puede investigar la frecuencia de consumo del producto o servicio.



4 P's

Después de crear un producto se analiza y verifica las 4P's.

Producto: Es un bien o servicio que se oferta debido a las necesidades encontradas en el mercado.

Precio: Se determina con el costo de producción + lo que se desea obtener de ganancias.

Plaza: Es el lugar determinado para la venta de los productos, por lo que debe ser en un punto estratégico.



Promoción: Es la etapa para la publicidad en el establecimiento y la manera de darse a conocer en el exterior. Realizado con diferentes medios de comunicación actuales tales como plataformas digitales (Facebook, Youtube, Google, etc.), incluyendo las revistas, periódicos, radio y volantes, que ayudaran a la distribución de la información.



Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores, ya sean productos o servicios.



La organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar los objetivos propuestos. Haciendo que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen.