



Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

MAPA CONCEPTUAL
ACCION PROMOCIONAL
LEPE ARRIAGA ICEL BERNARDO

PRESENTA EL ALUMNO:

YOSUANY SANTIZO RAMIREZ

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

6 CUATRIMESTRE "D"

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS

26 DE JULIO DE 2020

LA PLANIFICACION COMERCIAL

Se subdivide en

visión

De manera simple, es el sueño de la organización, la inspiración máxima a la cual se quiere llegar, la meta ambiciosa por alcanzar en el futuro.

Misión

Es el reflejo del esfuerzo por traducir la visión en un gran objetivo general de la organización. La misión expone el porqué de la organización y lo que debe hacer.

Análisis Externo (Amenazas y Oportunidades)

consiste en la identificación de las amenazas y oportunidades derivadas del producto - mercado en el que se desarrolla una empresa

Análisis Interno (Debilidades y fortalezas)

Consiste en la evaluación de los aspectos del marketing, producción, finanzas, organización, personal e investigación y desarrollo de la empresa con el fin de detectar los puntos fuertes y débiles que puedan dar lugar a ventajas o desventajas competitivas.

La misión se compone, básicamente, de tres elementos

definición del negocio

metas principales de la organización

principios filosóficos

Se estructura en

1. . . Análisis del mercado
2. Análisis de la competencia.
3. Análisis del sector
4. Análisis del entorno.

Las variables principales analizar son

1. Marketing
2. Producción.
3. Finanzas.

La definición del negocio debe hacerse en tres dimensiones

1. ¿A quién se satisface?
2. ¿Qué se satisface?
3. ¿Cómo se satisfacen las necesidades del cliente?