



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

**NOMBRE DE LA ALUMNA: ALICIA DEL CARMEN PEREZ
HERNANDEZ**

**NOMBRE DEL PROFESOR: HUGO ADALVERTO SANTIESTEBAN
PANIAGUA**

NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO (IDEAS DE NEGOCIO)

MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS

PASIÓN POR EDUCAR

CUATRIMESTRE: 7º

GRUPO: (E)

A decorative border of colorful balloons (blue, pink, orange) with black strings, arranged in a rectangular frame around the page content.

INTRODUCCIÓN

La idea de un negocio que es una de los principales fundamentos que debe tener una empresa para ser productivo es toda aquello que lo lleve a un crecimiento mutuo, quienes son los equipos de trabajo deberán genera esas ideas que necesita la empresa para cubrir toda necesidad que surja a través de los clientes de los demandantes de productos la empresa siempre debe aprovechar la oportunidad de nuevos proyectos que se presenten y acatarse a la sociedad, cuando se demuestra un buen rendimiento hacia las personas y cumplen con todas sus perspectivas también son reconocidos y si tienen buena calidad de productos a un buen precio de mercado, efectivamente se dan cuenta como es el manejo de promociones quela empresa le proporciona a los clientes, cada empresa trabaja por metas y estrategias que deben implementar para vender mejor, lo que se busca es que sea de éxito que obtenga ganancias por las inversiones.

Así como nos damos cuenta hay muchas empresas que distribuyen sus productos en diferentes lugares y hay empresas que importan productos para revender o ofrecen servicios existen diferentes tipos de servicios que todo están bajo control y al nivel de la economía alta que todo se dedican a ganar dinero solo porque existen demandas de producción y servicios que es necesario para las personas hay una multitud de negocios que han sido exitosos en el mundo.



IDEA DE NEGOCIO

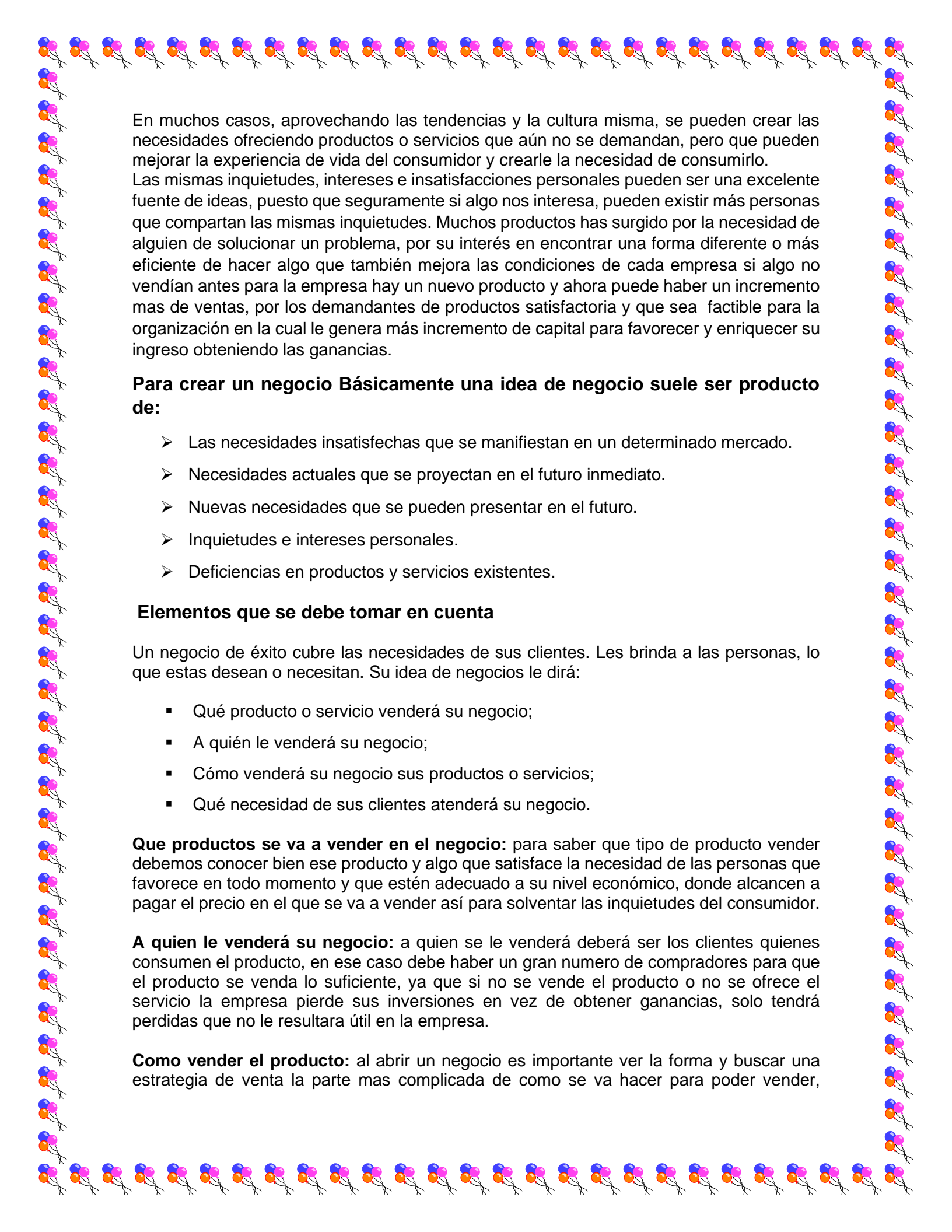
La idea de negocio es la parte fundamental que necesita los emprendedores para desarrollar nuevas técnicas y estrategias de trabajo que haga funcionar adecuadamente la empresa, debe estar bien planeado desde un principio para que mas adelante puedan satisfacer las necesidades humanas a futuras, una idea que necesitan ser creadas anticipadamente de tal forma que se ejecuten con los trabajadores, cada idea que desean crear es muy importante porque la empresa con lo más mínimo que se puede hacer debe funcionar bien, ya que cuando las cosas no se hacen como deben de ser, puede tener grandes riesgos y los llevan al fracaso. Con base a lo planteado se debe dar a conocer con todo el equipo de trabajo para que los demás también colaboren y aporten sus opiniones, si fue una buena elección y ver si esa idea es adecuada para el negocio así como tener clara la idea para poder implementarlo con los trabajadores y genere utilidades al final, porque no puede una empresa vender productos cuando no es de mucho consumo o uso, ahí podría tener perdidas de capital, por eso se debe tener preciso las ideas donde tiene que ver el lado externo de su entorno si es factible o no para ese producto, a veces suelen vender productos por temporadas, si la empresa sabe cuándo puede tener más ventas esa oportunidad las a provecha por un tiempo para sacarle mejores ganancias de las ventas de ese productos.

También se tiene que ver los beneficios que la empresa puede tener a futuros para que desarrolle algo novedoso, ya que cada vez llegan nuevas empresas competidoras, y a veces dentro de su jerarquía de trabajo ofrecen mejores servicio o productos dependiendo a que se dediquen, si son productos de venta, pueda vender mejor que otras empresas, y todas las personas buscan lo mejor de cada negocio y los productos de consumo o de uso para satisfacer sus necesidades más comunes.

Un producto es un objeto por el cual la gente paga: Puede ser algo que nosotros mismo elaboremos o algo que nosotros compremos para revender. Ropa, calzado, pan, muebles, o un abarrote. Cada negocio busca obtener algo a cambio de lo que vende que le genera beneficio a la sociedad y también a la empresa, donde pagan a cambio de algo que ofrecen los emprendedores y que ellos mismos lo consumen. Si vendo un producto, tengo que ver que me resulte y me de ganancias, también mis clientes se acaten al precio que le asigno, que les alcance para pagar.

Otra fuente de ideas son las falencias y debilidades de los productos y servicios ya existentes. Es bien sabido que siempre puede existir una mejor forma de hacer las cosas. Es propio de la naturaleza humana mejorar su estilo y calidad de vida, por lo que siempre se está buscando la forma de mejorar la experiencia del usuario o consumidor.

Una necesidad insatisfecha es una oportunidad para desarrollar un proyecto dirigido a suplir esas necesidades que las personas lo requiere para su necesidad personal. En este caso se tiene un mercado asegurado, todo lo que se debe hacer es ofrecer lo que el mercado está necesitando, en la venta de productos, se han creado productos nuevos por las demandas que hace la sociedad cuando hay mucha demanda es una buena opción de engendrar nuevas ideas que sabemos que va a funcionar porque los consumidores están necesitados e interesados de ese producto.



En muchos casos, aprovechando las tendencias y la cultura misma, se pueden crear las necesidades ofreciendo productos o servicios que aún no se demandan, pero que pueden mejorar la experiencia de vida del consumidor y crearle la necesidad de consumirlo. Las mismas inquietudes, intereses e insatisfacciones personales pueden ser una excelente fuente de ideas, puesto que seguramente si algo nos interesa, pueden existir más personas que compartan las mismas inquietudes. Muchos productos han surgido por la necesidad de alguien de solucionar un problema, por su interés en encontrar una forma diferente o más eficiente de hacer algo que también mejora las condiciones de cada empresa si algo no vendían antes para la empresa hay un nuevo producto y ahora puede haber un incremento mas de ventas, por los demandantes de productos satisfactoria y que sea factible para la organización en la cual le genera más incremento de capital para favorecer y enriquecer su ingreso obteniendo las ganancias.

Para crear un negocio Básicamente una idea de negocio suele ser producto de:

- Las necesidades insatisfechas que se manifiestan en un determinado mercado.
- Necesidades actuales que se proyectan en el futuro inmediato.
- Nuevas necesidades que se pueden presentar en el futuro.
- Inquietudes e intereses personales.
- Deficiencias en productos y servicios existentes.

Elementos que se debe tomar en cuenta

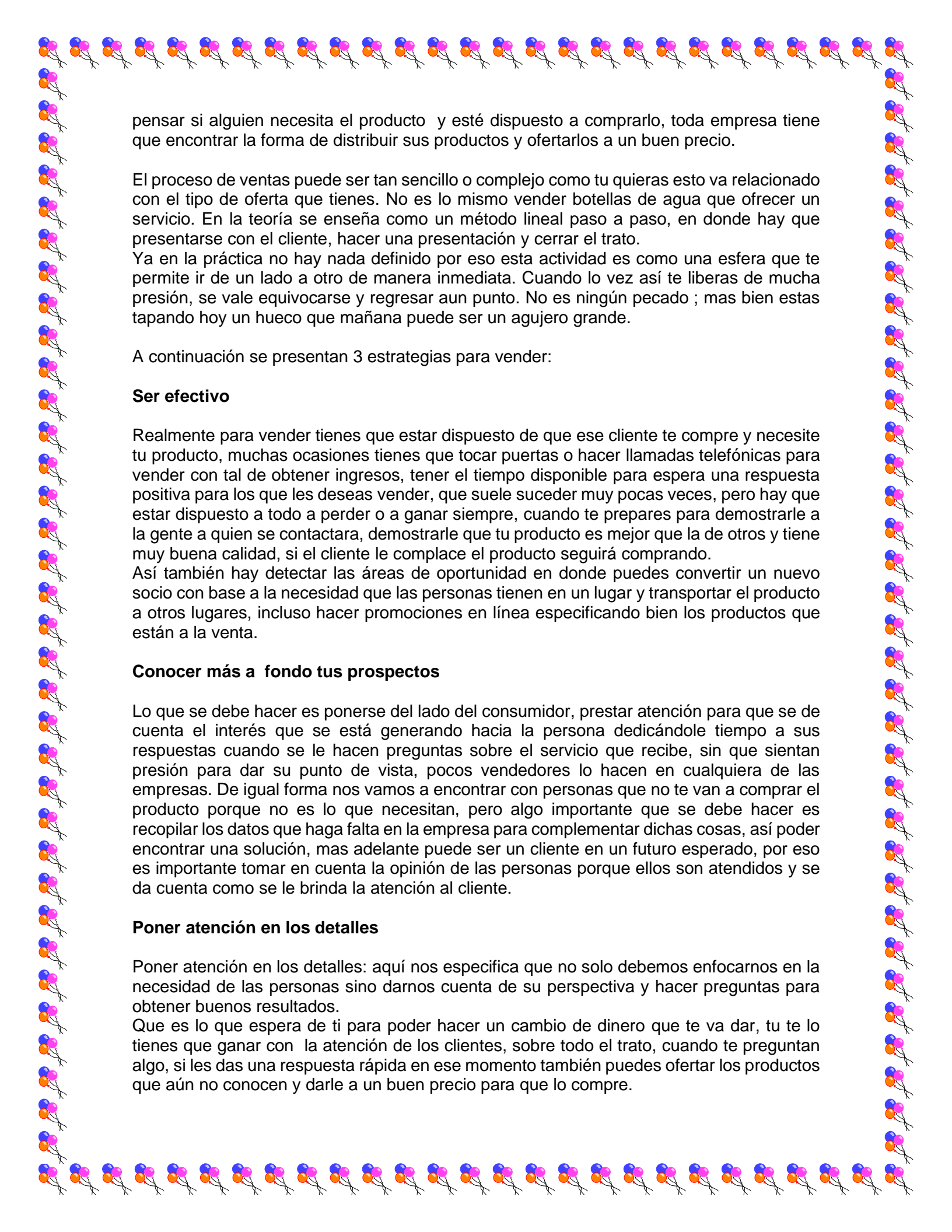
Un negocio de éxito cubre las necesidades de sus clientes. Les brinda a las personas, lo que estas desean o necesitan. Su idea de negocios le dirá:

- Qué producto o servicio venderá su negocio;
- A quién le venderá su negocio;
- Cómo venderá su negocio sus productos o servicios;
- Qué necesidad de sus clientes atenderá su negocio.

Que productos se va a vender en el negocio: para saber que tipo de producto vender debemos conocer bien ese producto y algo que satisface la necesidad de las personas que favorece en todo momento y que estén adecuado a su nivel económico, donde alcancen a pagar el precio en el que se va a vender así para solventar las inquietudes del consumidor.

A quien le venderá su negocio: a quien se le venderá deberá ser los clientes quienes consumen el producto, en ese caso debe haber un gran numero de compradores para que el producto se venda lo suficiente, ya que si no se vende el producto o no se ofrece el servicio la empresa pierde sus inversiones en vez de obtener ganancias, solo tendrá perdidas que no le resultara útil en la empresa.

Como vender el producto: al abrir un negocio es importante ver la forma y buscar una estrategia de venta la parte mas complicada de como se va hacer para poder vender,



pensar si alguien necesita el producto y esté dispuesto a comprarlo, toda empresa tiene que encontrar la forma de distribuir sus productos y ofertarlos a un buen precio.

El proceso de ventas puede ser tan sencillo o complejo como tu quieras esto va relacionado con el tipo de oferta que tienes. No es lo mismo vender botellas de agua que ofrecer un servicio. En la teoría se enseña como un método lineal paso a paso, en donde hay que presentarse con el cliente, hacer una presentación y cerrar el trato.

Ya en la práctica no hay nada definido por eso esta actividad es como una esfera que te permite ir de un lado a otro de manera inmediata. Cuando lo vez así te liberas de mucha presión, se vale equivocarse y regresar aun punto. No es ningún pecado ; mas bien estas tapando hoy un hueco que mañana puede ser un agujero grande.

A continuación se presentan 3 estrategias para vender:

Ser efectivo

Realmente para vender tienes que estar dispuesto de que ese cliente te compre y necesite tu producto, muchas ocasiones tienes que tocar puertas o hacer llamadas telefónicas para vender con tal de obtener ingresos, tener el tiempo disponible para espera una respuesta positiva para los que les deseas vender, que suele suceder muy pocas veces, pero hay que estar dispuesto a todo a perder o a ganar siempre, cuando te prepares para demostrarle a la gente a quien se contactara, demostrarle que tu producto es mejor que la de otros y tiene muy buena calidad, si el cliente le complace el producto seguirá comprando.

Así también hay detectar las áreas de oportunidad en donde puedes convertir un nuevo socio con base a la necesidad que las personas tienen en un lugar y transportar el producto a otros lugares, incluso hacer promociones en línea especificando bien los productos que están a la venta.

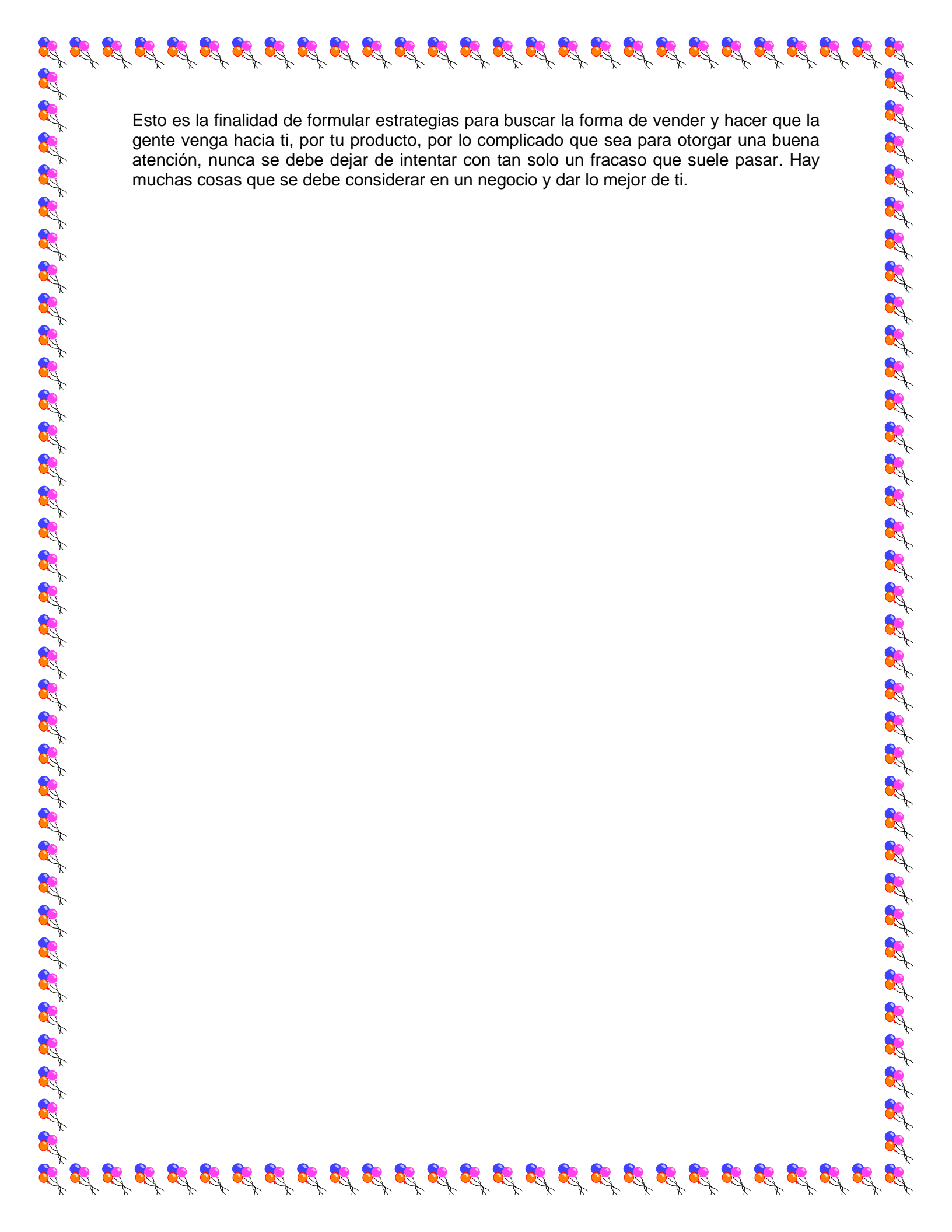
Conocer más a fondo tus prospectos

Lo que se debe hacer es ponerse del lado del consumidor, prestar atención para que se de cuenta el interés que se está generando hacia la persona dedicándole tiempo a sus respuestas cuando se le hacen preguntas sobre el servicio que recibe, sin que sientan presión para dar su punto de vista, pocos vendedores lo hacen en cualquiera de las empresas. De igual forma nos vamos a encontrar con personas que no te van a comprar el producto porque no es lo que necesitan, pero algo importante que se debe hacer es recopilar los datos que haga falta en la empresa para complementar dichas cosas, así poder encontrar una solución, mas adelante puede ser un cliente en un futuro esperado, por eso es importante tomar en cuenta la opinión de las personas porque ellos son atendidos y se da cuenta como se le brinda la atención al cliente.

Poner atención en los detalles

Poner atención en los detalles: aquí nos especifica que no solo debemos enfocarnos en la necesidad de las personas sino darnos cuenta de su perspectiva y hacer preguntas para obtener buenos resultados.

Que es lo que espera de ti para poder hacer un cambio de dinero que te va dar, tu te lo tienes que ganar con la atención de los clientes, sobre todo el trato, cuando te preguntan algo, si les das una respuesta rápida en ese momento también puedes ofertar los productos que aún no conocen y darle a un buen precio para que lo compre.



Esto es la finalidad de formular estrategias para buscar la forma de vender y hacer que la gente venga hacia ti, por tu producto, por lo complicado que sea para otorgar una buena atención, nunca se debe dejar de intentar con tan solo un fracaso que suele pasar. Hay muchas cosas que se debe considerar en un negocio y dar lo mejor de ti.

A decorative border of colorful balloons (blue, pink, orange) with black strings, framing the entire page.

Conclusión

En el desarrollo del tema que es una idea de negocio una idea de negocio es la parte importante que se genera entre un individuo, una habilidad humana de un pensamiento propio que le nace y se formula la idea, efectivamente se toma decisiones y después la engendra ante los demás grupos de trabajo dentro de una empresa quien el emprendedor de negocio la aplica para poder iniciar algo novedoso con base ala necesidad que satisface las personas, cada trabajador debe colaborar en las ideas de los demás, cabe mencionar que la idea debe ser aplicada para desarrollar en grande y obtener un crecimiento alto, debe ser claras y precisa para que funcione en la organización. Esta con el fin de que si nace una idea es porque la empresa le va a beneficiar cubriendo dichas necesidades internas y externas quien va ofrecer productos o servicios al mercado, así como ver la forma de conseguir clientes y obtener ganancias, que por lo general sea de éxito en un futuro.