



Nombre del alumno: Gabriela García León.

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Méndez Gonzales.

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9no cuatrimestre.

Grupo: "A"

Pichucalco, Chiapas a 11 de junio de 2021.

Implantación del modelo de negocio- presentación del modelo de negocio.

proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permitan crear un intercambio es parte de las funciones que cumple el “marketing” lo cual es la primera parte a tomar en cuenta para la implantación de un modelo de negocios.

La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información, para lo cual se requiere conocer el tamaño del mercado, establecer el segmento de mercado donde operará la empresa. esto se hace identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

Mediante la investigación del mercado también se pueden identificar y recopilar información mediante recursos como encuestas o entrevistas.

Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado. (UDS)

Esto se logra mediante la promoción del producto, publicidad, la promoción de ventas y políticas de precio.

El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio. En él se conjuntan la maquinaria, la materia prima y los recursos humanos necesarios para realizar el proceso. (UDS)

Para planificar las operaciones de distribución del producto desde su creación es importante establecer actividades preoperatorias, así como operativas hasta la etapa de pruebas con el producto o servicio.

Es muy importante establecer la administración de sueldos y salarios, así como las leyes, garantías y derechos de los trabajadores o recursos humanos inertes en el proyecto u organización.

Como parte de presentar un modelo de servicio o producto, siempre estará presente el marketing, es necesario la obtención de patentes, marcas, diseños industriales y modelos de utilidad y registro de nombres comerciales, logotipos y eslogans.

“A fin de no omitir la realización de ningún trámite legal necesario para la constitución y operación del negocio, es recomendable elaborar un listado que los contenga” (uds)

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa, no tiene como fin la ganancia, en tanto que el gasto sí se desembolsa con el objetivo de obtener utilidades, por lo cual se logran identificar costos variables, y costos fijos, deben siempre ser evaluados, ya que la base del servicio esta predispuesto en la cantidad total de dinero invertido.

Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas de la empresa, en un periodo determinado o en una fecha específica futura.
(UDS)

Finalmente, el término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Trabajos citados

UDS. (s.f.). Descripción del proceso de producción o prestación del servicio. En UDS, *TALLER DEL EMPRENDEDOR*.

UDS. (s.f.). estudio del mercado. En *Taller del emprendedor* (pág. 65).

UDS. (s.f.). las 4'ps. En UDS, *Taller del emprendedor* (págs. 66-70).

uds. (s.f.). Marco legal de la organización. En uds, *taller del emprendedor*.