



**Nombre del alumno(a):**

Estrella Pinto Grajales

**Nombre del profesor:**

Lic. Beatriz Adriana Méndez González

**Nombre del trabajo:**

Ensayo de la unidad 3-4

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Grado: 9° cuatrimestre**

**Grupo: "A"**

Pichucalco, Chiapas a 15 de junio del 2021

## IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El marketing se encarga del 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 que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.

Implementar un plan de negocios es lo que hace que la elaboración de dicho plan valga la pena. Por ello elaborar un plan de implementación es importante, porque sirve para hacer realidad el negocio y a lograr sus objetivos, con eficiencia y eficacia. Por otra parte, el plan de implementación es determinante en el proceso de sortear riesgos previamente identificados. Por lo tanto, el estudio anticipado y exhaustivo de éstos y el análisis de sus efectos serán de gran ayuda para el equipo emprendedor y también para los futuros socios. Sin un plan de implementación, lo más probable es que la ejecución del plan se realice de manera desordenada, demore mucho más tiempo de lo necesario, se pierda dinero y recursos. Genere insatisfacción en el personal y lo más importante, no se logren los objetivos. En el proceso de elaboración del plan de negocios es imprescindible realizar una planificación que sea lo más realista posible, ya que cualquier falla podría acarrear terribles consecuencias para el negocio.

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio, para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista. Para lograr lo anterior, debe definir el producto o servicio que planea ofrecer, de acuerdo con el punto de vista del consumidor potencial. Asimismo, puede investigar la frecuencia de consumo del producto o servicio. La encuesta de mercado que se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada. Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado potencial de la empresa se traduzcan a preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves y arrojen la información que busca. Por tal motivo, es conveniente evaluar el mercado a través de la encuesta para obtener

información. No basta con diseñar el instrumento adecuado, sino que también resulta necesario aplicarlo en la forma correcta para asegurar que la información que obtendrá sea válida para los fines perseguidos.

La presentación de un plan de negocio debe tener sobre todo estructura. Los inversores o aquellos a quienes vayamos a presentar la idea de negocio deben resolver todas sus dudas, o casi todas, con este tipo de presentación.

*¿Cómo hacer una presentación del plan de negocio?*

Primero que nada, ordenar las ideas:

Presentación plan de negocio apertura que consiga captar la atención.

- Necesidad descubierta.
- Oportunidad de negocio.
- Producto, operaciones, distribución, promoción y precio.
- Competencia y análisis de mercado.
- Finanzas: rentabilidad, inversión, márgenes y ROE.
- Cierre contundente: ganarse al auditorio.
- Trabajar la estética de la presentación, que esté acorde con el proyecto. Puedes seguir algún consejo de cómo hacer una presentación. Y también evitar errores que se suelen cometer.
- Preparar posibles preguntas. Tras la presentación, puede haber alguna que otra pregunta incómoda. Ningún proyecto es perfecto, prepárate las preguntas.

## Bibliografía

(s.f.).

sureste, u. d. (s.f.).

