

SUPERNOTAS: IMPLANTACIÓN Y PRESENTACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO

TALLER DEL EMPRENDEDOR

LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE MONTEJO

PRESENTA EL ALUMNO:

Anel Del Rocío Gordillo Domínguez

GRUPO, CUATRIMESTRE y MODALIDAD:

**9no. Cuatrimestre “A” Trabajo Social
Semiescolarizado**

Frontera Comalapa, Chiapas

11 de Junio de 2021



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



MERCADO

- Se define lo que se desea lograr
- Área o segmento de mercado en que se piensa incursionar
- Tiempo del logro de objetivos



OBJETIVOS DE MARKETING

ESTUDIO DE MERCADO

Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.



IMPLANTACIÓN DE MODELO DE NEGOCIOS



La **ENCUESTA DE MERCADO** que se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada.



La **ORGANIZACIÓN** es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

4P's

PUBLICIDAD:

Es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente.



PRODUCCIÓN:

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

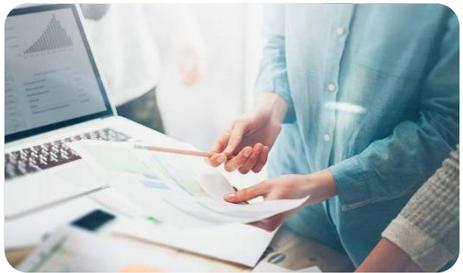


PROMOCIÓN:

Puede dar a conocer un producto o servicio, incrementar su consumo, etcétera.

PUNTOS DE VENTA:

Se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor.





PLAN DE TRABAJO

Consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.



MARKETING

- Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.),
- Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.



COSTOS Y GASTOS

Es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa.



CRÉDITOS

Es una aportación económica entregada a la empresa, con el fin de hacer frente a compromisos o necesidades de inversión que no pueden ser solventados con el capital de la misma.

INDICADORES FINANCIEROS

Son instrumentos que se utilizan para evaluar los resultados de las operaciones del negocio, toman como base los estados financieros proyectados.



PRODUCCIÓN

- Diseñar el producto o servicio.
- Definir el proceso de producción.



PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

MODELO DE NEGOCIO

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.



BIBLIOGRAFIA



<https://www.marketing-free.com/marketing/definicion-marketing.html>



<https://www.grupoendor.com/que-es-marketing-definicion/>



<https://www.youtube.com/watch?v=OB9FedWEmRE>



<https://rockcontent.com/es/blog/plan-de-trabajo/#:>



[antologia taller del emprendedor.pdf](#)