



Nombre del alumno (a):

GUET BAUTISTA IXCHEL ALEXANDRA

Nombre del profesor:

Lic. REYES MOLINA ANDRES ALEJANDRO

Nombre del trabajo:

CUADRO SINOPTICO

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado:

9no. CUATRIMESTRE.

Grupo:

LIC. EN DERECHO

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

EL MERCADO

Se encarga del proceso de planear actividades de la empresa con relación al precio, promoción, distribución y ventas.

Debe existir un marketing en donde se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar

Todas las decisiones comomarketing deben siempre buscar la satisfacción del cliente

LAS 4PS

Cuando se elije un canal de distribución se toma en cuenta aspectos como el control, sobre distribución, políticas de precio, conveniencia del consumidor y capacidad de la empresa para distribuir.

Las 4 p consta de la promoción del producto o servicio que sirve para promover en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación.

Publicidad es la serie de actividades para llevar el mensaje al mercado meta.

ELEMENTOS DE ORGANIZACION

Organizar es la forma en la que se dispone y asigna un trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar los objetivos.

Deben existir una serie de pasos como lo son los procesos operativos.

Descripción de puestos, definición del perfil del puesto, en función de lo que se requiere, administración de sueldos y salarios, todo esto de acuerdo a lo que la ley indica.

Se estudia el mercado para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico.

Promoción de ventas son aquellas actividades que servirán para presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa.

Política de precios es la cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios y se entrega el valor económico al vendedor.

Además de que la producción es la transformación e insumos de recursos humanos, físicos y técnicos, estos pueden ser en bienes o en servicios.

BIBLIOGRAFIA:
ANTOLOGIA TALLER DEL EMPRENDEDOR