



ALUMNO: LÓPEZ GORDILLO NESTOR ADIN

ACTIVIDAD: SÚPER NOTA DE LA UNIDAD 3 Y 4

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CUATRIMESTRE: 9°

DOCENTE: REYES MOLINA ANDRES ALEJANDRO

FECHA DE ENTREGA: 12 JUNIO DEL 2021

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El mercado:

Es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos. El **mercado** también es el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio.

Objetivos del Marketing:

Se busca; **Términos de venta, distribución y posicionamiento en el mercado; a nivel colonia, sector, nacional, mundial.**

Investigación del mercado:

Se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de información a los clientes, para saber que es lo que necesita el cliente.

Estudio del mercado:

El 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.

Las 4 P's

• Producto

El producto es el principal protagonista de cualquier campaña de marketing y todas las acciones que tomemos deben girar en torno a él.

• Precio

El precio es la cantidad a pagar cuando quieres adquirir un determinado producto o servicio y a su vez uno de los elementos más poderosos a la hora de tomar una decisión de compra.

• Punto de venta o distribución

Debes tener claro cómo vas a lograr que tus productos lleguen a tus clientes, es decir, ten claro cómo vas a distribuirlo o cuáles van a ser sus puntos de venta.

• Promoción

Lo más importante de todo es que conozcas al dedillo a tu público objetivo para utilizar los medios o canales adecuados.

Para que me entiendas, no es lo mismo dirigirte a jóvenes de entre 18 y 20 años donde las redes sociales, como Instagram,

Elementos de producción:

- Equipo e instalaciones
- Materia prima
- Necesidades de materia prima
- Identificación de proveedores y cotizaciones
- Capacidad instalada
- Ubicación de la empresa
- Diseño y distribución de planta y oficinas

Organización

Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

Objetivos del área de organización 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.

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Plan de trabajo

Es un instrumento de planificación. Entendiendo planificación como un proceso de concertación que por su carácter dinámico, evoluciona y se adecua a un contexto social, espacial y temporal.

Marketing

es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un mercado objetivo con lucro.

Organización

- El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar.
- Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo.
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa. Establecer los perfiles de cada puesto.
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.
- Establecer el procedimiento de evaluación de desempeño del personal.
- Diseñar y establecer los procedimientos de relaciones laborales

Producción

es la actividad que aporta valor agregado por creación y suministro de bienes y servicios, es decir, consiste en la creación de productos o servicios y, al mismo tiempo, la creación de valor.

Costos y gastos

Costos variables. Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.

Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado,

Resumen ejecutivo

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio (el óptimo son tres), y contener los siguientes aspectos: - Toda la información clave del plan. - Los elementos que darán éxito al proyecto. - La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto