



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