



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Alumno:

Santiago Hernández Ivan

Materia: Taller del emprendedor

Docente. Lic. Juan José Ojeda

Cuatrimestre: 9no

Licenciatura: Contaduría Pública

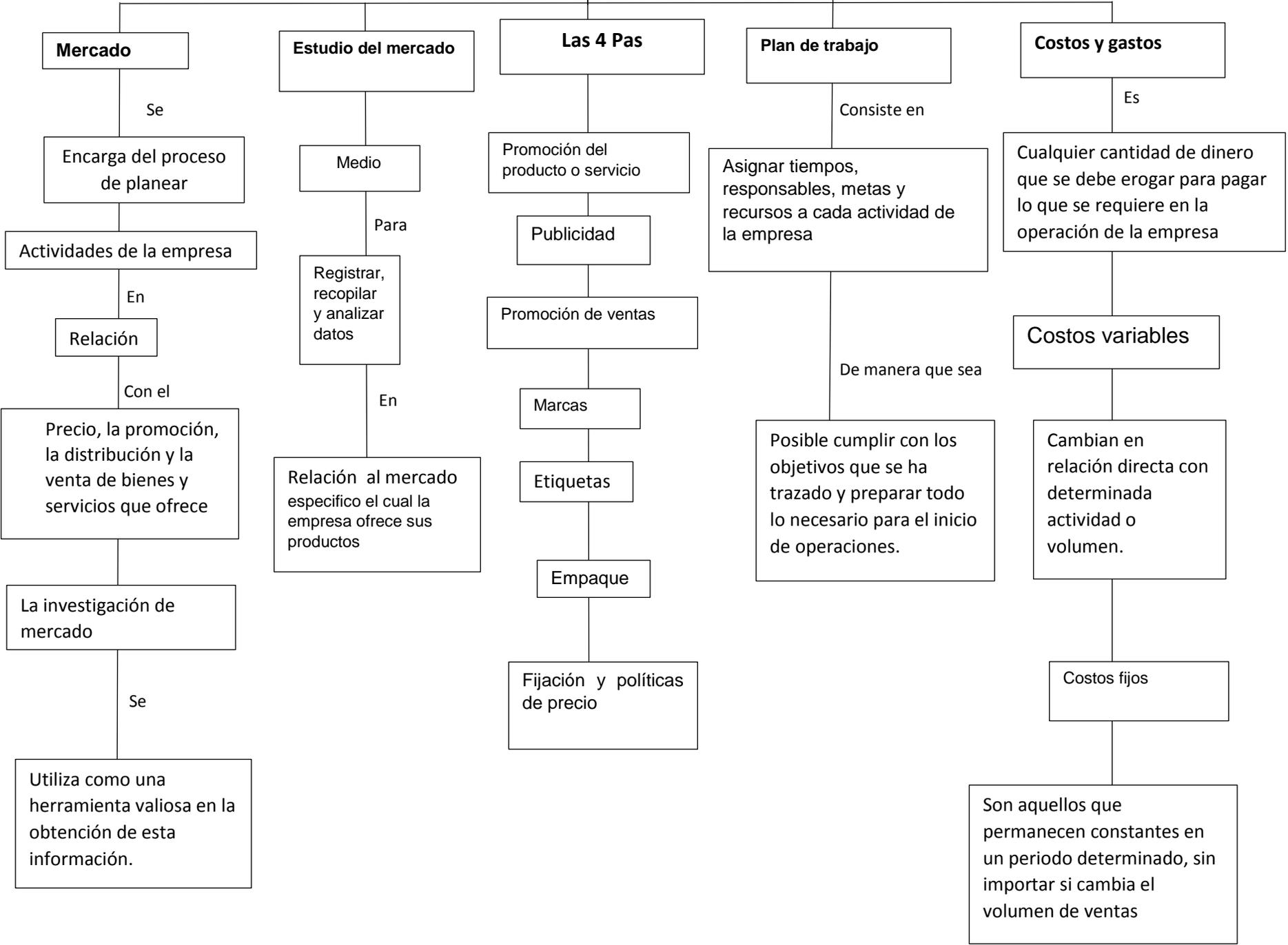


PASIÓN POR EDUCAR

**Lugar y Fecha: Comitán de Domínguez Chiapas A
12 de junio 2021**

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



Mercado

Estudio del mercado

Las 4 Pas

Plan de trabajo

Costos y gastos

Se

Para

Consiste en

Es

Encarga del proceso de planear

Medio

Promoción del producto o servicio

Asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa

Cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa

Actividades de la empresa

Publicidad

Registrar, recopilar y analizar datos

Promoción de ventas

De manera que sea

Costos variables

En

Relación

En

Marcas

Posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.

Precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece

Relación al mercado específico el cual la empresa ofrece sus productos

Etiquetas

Empaque

La investigación de mercado

Fijación y políticas de precio

Costos fijos

Se

Utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

Son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas