



Nombre: Nelson Levi Solís Hernández

Prof. Karina Maricruz Perez

Materia: Taller del emprendedor

Actividad: Súper nota

Comitan de Dominguez, Chiapas. A 07 de julio del 2021

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El marketing 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, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor



Dentro de los objetivos del área de marketing es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.

Se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar (nivel local: colonia, sector, etc.; nivel nacional: de exportación regional, mundial, u otros), así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.



buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son; para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes: edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, etcétera.



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



Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales



cuando elija un canal de distribución deberá tomar en cuenta aspectos como:

- costo de distribución del producto
- control sobre políticas de precio
- convivencia para el consumidor
- capacidad para distribuir el producto

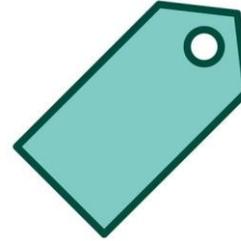
Promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque.



Hacer 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 para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas.



Una marca es un nombre, término, signo, símbolo o diseño, o combinación de todos estos elementos, que identifica los bienes y/o servicios que ofrece una empresa y señala una clara diferencia con los de su competencia.



Se le llama etiqueta a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación.



La transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción. Tales productos pueden ser bienes o servicios.



El diseño de un producto o servicio debe cumplir con varias características, entre otras:

- simplicidad y practicidad
- confiabilidad
- calidad

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.

El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen

es necesario definir los siguientes aspectos:

1. Procesos operativos (funciones), de la empresa
2. • ¿Qué se hace?
3. • ¿Cómo se hace?
4. • ¿Con qué se hace?
5. • ¿Dónde se hace?
6. • ¿En cuánto tiempo se hace?