Nombre del alumno: Lucero del Rosario Vázquez López

Nombre del profesor: Juan José Ojeda Trujillo

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Materia: Taller Del Emprendedor

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: "A"

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de junio del 2021

INPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

EL MERCADO

ES

Un medio para recopilar, registrar y analizar los datos

Relacionados con el mercado específico donde la empresa ofrece los productos

OBJETIVOS DEL MARKETING

Ventas, distribución y posicionamiento del mercado

El

Arte de explorar, crear y entregar valor permitiendo a las personan un interés hacia el producto

Tiempos en cual se piensa lograr

Corto plazo (6 meses)

Mediano plazo (1 año)

Largo plazo (2 años)

INVESTIGACION DEL MERCADO

Obtención de información

Herramienta para la identificación, análisis y aprovechamiento sistemático

ESTUDIO DEL MERCADO

Recopilar, registrar y analizar

Es conveniente evaluar el mercado a través de la encuesta

LAS 4 P"S

Distribución y puntos de ventas

Aspectos como

Costos de distribución del producto

Capacidad de la empresa para distribuir el producto

PRODUCCION

Tipos de vienes

son

Bienes industriales: producir otros bienes como materia prima

Bienes de consumo: se clasifican en bienes duraderos o perecederos

Servicios comerciales: reparación y mantenimiento

Servicios profesionales: administrativos, educativos.

ELEMENTOS DE PRODUCCION

Es

Simplicidad y practicidad

Confiabilidad, Calidad

Organizar las actividades de manera secuencial

ORGANIZACIÓN

Asigna el trabajo entre el personal de la empresa

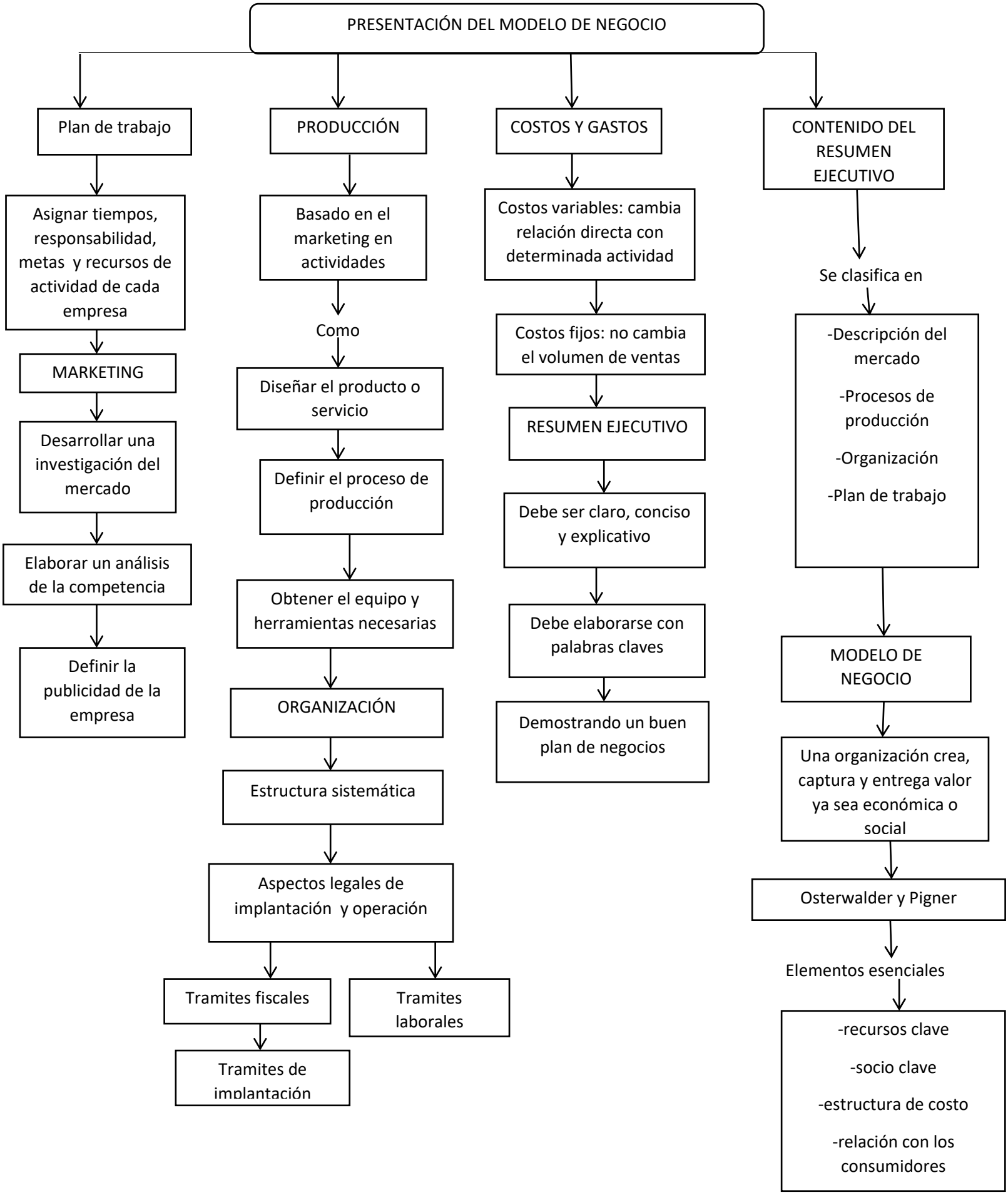
ELEMENTOS DE ORGANIZACIÓN

En

Procesos operativos

Descripción de puestos

Definición del perfil


PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO
Plan de trabajo
Asignar tiempos, responsabilidad, metas y recursos de actividad de cada empresa
MARKETING
Desarrollar una investigación del mercado
Elaborar un análisis de la competencia
Definir la publicidad de la empresa
PRODUCCIÓN
Basado en el marketing en actividades
Como
Diseñar el producto o servicio
Definir el proceso de producción
Obtener el equipo y herramientas necesarias
ORGANIZACIÓN
Estructura sistemática
Aspectos legales de implantación y operación
Tramites fiscales
Tramites laborales
Tramites de implantación
COSTOS Y GASTOS
Costos variables: cambia relación directa con determinada actividad
Costos fijos: no cambia el volumen de ventas
RESUMEN EJECUTIVO
Debe ser claro, conciso y explicativo
Debe elaborarse con palabras claves
Demostrando un buen plan de negocios
CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO
Se clasifica en
-Descripción del mercado
-Procesos de producción
-Organización
-Plan de trabajo
MODELO DE NEGOCIO
Una organización crea, captura y entrega valor ya sea económica o social
Osterwalder y Pigner
Elementos esenciales
-recursos clave
-socio clave
-estructura de costo
-relación con los consumidores