



Nombre de alumnos: Luis Rodolfo Miguel Galvez

Nombre del profesor: Ana claudia culebro torres

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: taller emprendedor

Grado: 9

Grupo: A

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

3.1 El mercado

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

3.2 Objetivos del Marketing

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 de exportación

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.

La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

Investigación del mercado

Tamaño del mercado

El siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva cómo pueden satisfacerse.

con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles

para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes: edad, sexo, estado civil, ingreso mensual,

Consumo aparente

debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa

esto se hace identificando el número de clientes potenciales

así como del consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra

Unidad 3

Estudio del mercado

El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en

Indicando la demanda

Corto plazo, , mediano plazo largo plazo

Objetivo del estudio de mercado

s necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio

opinión sobre el producto, precio que es dispuesto a pagar

para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado

Encuesta tipo

se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada

Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado

s conveniente evaluar el mercado a través de la encuesta para obtener información.etcétera

Aplicación de la encuesta

No basta con diseñar el instrumento (encuesta) adecuado

Es recomendable evaluar si la encuesta está bien diseñada

Una vez que aplicó la encuesta y obtuvo la información requerida, hay que tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas