



**Nombre de alumnos: Marlinda Mayrandi Alfaro Mazariegos**

**Nombre del profesor: Ana Claudia Culebro Torres**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9no.**

**Grupo: "A"**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de julio del 2021.

**UNIDAD III**

**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, de forma tal que permitan crear un intercambio (entre empresa y consumidor) que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.

**3.2 Objetivos del 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, así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

**3.3 Investigación del mercado**

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.

El siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son.

Consumo aparente: Una vez que ha definido el segmento de mercado, debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa

### 3.4 Estudio del mercado

#### Que es?

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.

#### Objetivo del estudio de mercado

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio, para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista.

#### Encuesta tipo

Es muy importante que los datos que se quieren conocer respecto al mercado potencial de la empresa se traduzcan a preguntas claras, concretas.

La conclusión del estudio de mercado es la interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara

Referencias:

USD. (s.f.) *plataformaeducativauds*. Recuperado el: 08 de junio del 2021, Culebro Torres A. Antología de taller del emprendedor. <https://plataformaeducativauds.com.mx>.