



**Nombre de alumno: Diego Armando Hernández Gómez.**

**Nombre del profesor: Sandra Daniela Guillen Pulido.**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico Segunda Unidad.**

**Materia: Taller del emprendedor.**

**Grado: 7 B Grupo: B**

Comitán de Domínguez Chiapas a 08 de octubre de 2021.

# Temas de la segunda unidad: Taller del Emprendedor

## Investigación de mercado

### Definición:

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.

### Componentes

Objetivos del marketing

Investigación de mercado

Tamaño del mercado

Consumo aparente

Demanda potencial

Competencia del mercado

Encuestas

Aplicación

Resultados

Conclusión

Desarrollar

Ofrecer

Innovar

Promoción y publicidad

## Análisis e investigación del prototipo del producto

### Definición:

Cuando lanzan un producto o servicio al mercado, estos productos o servicios deben pasar por pruebas para llegar a evidenciar el resultado en un proceso de lanzamiento, que incluye la etapa de prototipado.

### Estructura:

Concepto fundamental

Flujo de actividades para uso del servicio

Modificar según necesidad del cliente y evaluación.

Satisfacción del consumidor

### Diseño:

Comprobación del servicio

Reducción de riesgos

Espacios de perfección

## Elaboración de un reglamento interno

### Definición:

Conjunto ordenado y coherente de preceptos o normas que regirán el trabajo en una empresa, organización, convivencia en una comunidad, un deporte.

### Elaboración:

Marco legal

Cultura empresarial

Especificaciones técnicas

Confidencialidad

Seguridad del trabajo

Opinión de colaboradores

Ley federal del trabajo

Horas

Lugar de trabajo

Días de trabajo

Pagos

Riesgos

Exámenes, permisos y licencias

### Estructura:

Proemio legal

Exposición motivos

Disposiciones generales

Competencia y organización

Facultades

Derechos, obligaciones

Transitorios y firmas

## Elaboración de presupuesto de cada área funcional

Proceso para llevar ordenadamente las cuentas de la empresa, saber cuál es su situación y buscar opciones atractivas que le permitan ahorrar en costos y/o gastos, así como aumentar sus expectativas de rendimiento.

## BIBLIOGRAFIA

1. Antología: Taller del emprendedor.