UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura en Medicina Humana

Taller de emprendimiento.

Trabajo:

Implantación del modelo de negocio.

Docente:

Lic. Gladis Adeline Hernández López.

Alumno:

Mario Alberto Gordillo Martínez.

Semestre y Grupo:

7º "A"

Comitán de Domínguez, Chiapas 28 de mayo del 2022.

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO:

EL MERCADO:

El marketing se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el:

- Precio
- Promoción.
- Distribución.

TAMAÑO DEL MERCADO:

El siguiente paso es buscar cuantos posibles clientes puede tener la empresa, para ello necesitamos ciertos datos como:

Edad, sexo, estado civil, ingreso mensual, etc.

Esto se deberá establecer con el segmento de mercado donde operara la empresa.

INVESTIGACION DEL MERCADO:

Las decisiones que se tomen en el área de marketing, deben buscar la satisfacción del cliente para lograrlo es necesario:

- Conocer sus necesidades
- Y como pueden satisfacerse.

Demanda potencial:

Determinar el consumo potencial del producto, proyectando el crecimiento promedio del mercado en:

Corto, mediano y largo plazo.

Estudio del mercado:

Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado especifico al cual la empresa ofrece sus productos.

Objetivos del marketing:

Definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.

Definir los objetivos del área de marketing de su empresa:

- Corto plazo.
- Mediano plazo.
- Largo plazo.

Objetivo del estudio de mercado:

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

Determinar la información que se desea obtener a través del estudio de mercado tomando decisiones respecto al:

- Precio.
- Presentación.
- Distribución del producto.