



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina Humana

SEMESTRE:

7° A

MATERIA:

TALLER DEL EMPRENDEDOR

TRABAJO:

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

DOCENTE:

MTRA. GLADIS ADILENE HERNANDEZ LOPEZ

ALUMNO (A):

YANETH ORTIZ ALFARO

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS, 28 DE MAYO DEL 2022

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Las 4 P's

El Mercado

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

- Precio
- Promoción
- Distribución
- Venta de bienes
- Servicios que ofrece

Crear un intercambio (entre empresa y consumidor) que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.

Objetivos del Marketing

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

Área y segmento de mercado en que se piensa incursionar, así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

- ✚ Corto plazo: (6 meses)
- ✚ Mediano plazo: (1 año)
- ✚ Largo plazo: (2 año)

Investigación del mercado

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.

Tamaño del mercado

- ✓ Fuentes de información confiables
- ✓ Cuántos clientes posibles puede tener la empresa
- ✓ Dónde están y quiénes son

Se debe establecer el segmento de mercado donde operará la empresa

Consumo aparente

Tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa.

- ✚ clientes potenciales
- ✚ consumo estimado
- ✚ servicios con base en sus hábitos de compra

Demanda potencial

- ✚ Un cálculo del consumo aparente (actual) del mercado.
- ✚ Determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa.
- ✚ Crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazos.

Estudio del 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 del mercado

Conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio (encuesta/entrevista).

Encuesta tipo

- ✚ Preguntas claras, concretas
- ✚ No impliquen cálculos complicados
- ✚ Breves y arrojen la información que busca.

Aplicación de encuesta

Determinar cómo, dónde y cuándo se va a realizar, además de quién la aplicará

Resultados obtenidos

Tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas y confiables.

Conclusiones del estudio realizado

Interpretación de los datos obtenidos, proyectada a condiciones potenciales de desarrollo de la empresa para obtener una imagen lo más clara posible de las ventas que la empresa logrará

Distribución y puntos de ventas

Determinar cómo hacer llegar los productos al mercado.

Canal de distribución

Promoción del producto o servicio

- ✚ Costo de distribución del producto.
- ✚ Control sobre políticas de precio, promoción al consumidor final y calidad del producto con base en los deseos del cliente.
- ✚ Conveniencia para el consumidor del punto final de venta.
- ✚ Capacidad de la empresa para distribuir el producto.

Publicidad

Promoción, dar a conocer un producto o servicio

Una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta

- ✚ Radio
- ✚ Periódicos
- ✚ Volantes

Promoción de ventas

Actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa

Marcas
se facilita cuando el cliente conoce el producto y lo solicita por su nombre; esto es posible gracias a las marcas

Etiqueta

Impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación

Empaque
El empaque debe ayudar a vender el producto, es adquirido directamente por el consumidor final

Fijación y políticas de precios

El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen. La cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios constituye su precio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Taller del emprendedor Séptimo Semestre. Recuperado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e43df90da9632c9527bf3e9336af52c5.pdf>