



Mi Universidad

CUADROS SINÓPTICOS

NOMBRE DEL ALUMNO: OLGA HERNANDEZ JIMENEZ.

ACTIVIDAD: cuadros sinópticos.

NOMBRE DE LA MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.

NOMBRE DE LA PROFESORA: BEATRIZ MÉNDEZ GONZÁLEZ.

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIA.

CUATRIMESTRE: NOVENO.

12 DE JUNIO DE 2022

UNIDAD III. IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

MERCADO

DEFINICIÓN

El mercado es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio.

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

ESTUDIO DEL MERCADO

Un estudio de mercado es una investigación para analizar la viabilidad comercial y económica de una idea, un proyecto empresarial, un producto o un servicio.

MARKETING

OBJETIVOS

- 1. **Lograr una buena reputación de marca**
Si tu imagen no es positiva a ojos del potencial cliente, éste nunca se convertirá en un cliente real
- 2. **Aumentar el número de clientes**
El crecimiento de una empresa suele estar relacionado directamente con el aumento en su número de clientes.
- 3. **Fidelizar a los clientes**

El marketing no es el arte de 'pescar' a un cliente, entendiendo a la empresa como el pescador, el producto/servicio como el cebo y el cliente como el pez.

- 4. **Obtener más (y mejores) ventas**
En realidad, esto puede considerarse la consecuencia natural de los anteriores objetivos del marketing.

LAS 4 P DEL MARKETING

- Producto**
Es el bien o servicio que se ofrece al cliente para satisfacer una determinada necesidad.
- Precio**
Para calcular el precio adecuado de un producto tienes que calcular tres variables.

Punto de venta
El punto de venta es el lugar, físico o virtual, en el que pones a disposición del cliente el producto que comercializas.

Promoción
Una vez que tienes elaborado un producto de calidad has de utilizar los medios adecuados para darlo a conocer.

PRODUCCIÓN

DEFINICIÓN

La producción es la actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos. Por lo tanto, la producción es cualquier actividad que aprovecha los recursos y las materias primas para poder elaborar o fabricar bienes y servicios, que serán utilizados para satisfacer una necesidad.

ELEMENTOS

- Especificaciones del producto o Servicio
- Descripción del proceso de producción o prestación del servicio
- Características de la tecnología
- Equipo e instalaciones
- Materia prima
- Capacidad instalada
- Ubicación de la empresa
- Diseño y distribución de planta y oficinas
- Programa de producción

ORGANIZACIÓN

DEFINICIÓN

Una organización es una estructura ordenada donde coexisten e interactúan personas con diversos roles, responsabilidades o cargos que buscan alcanzar un objetivo particular.

ELEMENTOS

- Recursos humanos**
comprendido por el personal que conforma la organización, estos individuos aportan su esfuerzo físico para desempeñar trabajos y recibir una remuneración.
- Recursos materiales:**
comprende las materias primas, bienes muebles e inmuebles, maquinarias o elementos financieros.
- Recursos naturales**
comprendido por la tierra, agua, aire, luz solar, energía de la cual la organización no es propietaria,

- pero debe adquirir a cambio de un precio.
- Ideas, conocimientos, información**
recursos que se originan desde el intelecto del hombre, el avance de la ciencia y tecnología.
- Recursos tecnológicos**
incluyen las maquinarias, métodos y procedimientos.
- Recursos intangibles**
corresponden al nombre o marca, su prestigio, símbolos, etc.

UNIDAD IV.- PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO



Un plan de trabajo es un documento que reúne la información necesaria para llevar a cabo un proyecto. Define los objetivos, los procesos y los tiempos de entrega. Es una herramienta que sirve como guía y establece estrategias que permiten alcanzar objetivos mediante la colaboración y el trabajo en equipo.

COSTOS Y GASTOS



GASTOS



Un gasto o egreso es el consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, que suele hacerse efectiva mediante un pago monetario.

COSTOS



El costo, también llamado coste, es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. El costo incluye la compra de insumos, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción y los gastos administrativos, entre otras actividades.

MERCADO



es un conjunto de acciones mediante las cuales una empresa estudia las necesidades o problemas característicos de un público, sea este una persona u otra empresa, y partir de ellos establece estrategias para descubrir cómo resolverlos a través de su producto o servicio.

RESUMEN EJECUTIVO



es el Plan de Empresa en miniatura. El propósito de este resumen es captar el interés de un tercero, inversor o socio, y hacer que lea el Plan completo. Debe proporcionar una visión en conjunto de la oportunidad de negocio en pocas páginas.

MODELO DE NEGOCIO



El modelo de negocio es la manera en que la empresa crea, capta y entrega valor a sus clientes, según Alex Osterwalder. No se limita a la estrategia para generar ingresos y beneficios, sino que pone en el centro al cliente.