



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Uriel de Jesús Martínez Hernández

Nombre del tema: Ensayo unidad III y unidad IV

Parcial: Noveno cuatrimestre

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Alberto De Jesús López Muñoz

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Lugar y Fecha de elaboración:

Villahermosa Tabasco, 12 De Julio Del 2022

UNIDAD III

EL MERCADO

Es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos, que llegan a acuerdo entre el producto o servicio y el precio que se cobra por éste. la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permitan crear un intercambio

ESTUDIO DEL MERCADO

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. Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar,

ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN

- ✓ Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
- ✓ Confiabilidad (que no falle).
- ✓ Calidad (bien hecho, durable, etcétera).
- ✓

El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio. En él se conjuntan la maquinaria, la materia prima y los recursos humanos necesarios para realizar el proceso.

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

Distribución y puntos de venta

- ✓ Promoción del producto o servicio
- ✓ Publicidad
- ✓ Promoción de ventas
- ✓ Marcas
- ✓ Etiqueta
- ✓ Empaque
- ✓ Fijación y políticas de precios

ORGANIZACIÓN

Es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos. Al igual que en los puntos anteriores, se deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman.

INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Sirve para comprender mejor las intenciones de compra de los consumidores y saber cuáles son las tendencias actuales entre los mismos. Asimismo, también funciona como una herramienta para saber cómo actuar ante una situación específicaLa investigación.

PRODUCCIÓN

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores, El resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

ELEMENTOS DE ORGANIZACIÓN

- ✓ Estructura organizacional
- ✓ Administración de sueldos y salarios
- ✓ Marco legal de la organización
- ✓ Licencias sanitarias.
- ✓ Obtención de patentes, marcas, diseños industriales y modelos de utilidad y registro de nombres comerciales, logotipos y eslogans.
- ✓ Registro ante las cámaras
- ✓ Secretaría de Relaciones Exteriores

UNIDAD IV

PLAN DE TRABAJO

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones. Es la asignación de tiempos, responsables, metas y recursos a las diferentes actividades de una empresa de forma que se cumplan los objetivos

ORGANIZACIÓN

- ✓ Elaborar los manuales operativos de cada área funcional.
- ✓ Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal.
- ✓ Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa.
- ✓ Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios.

RESUMEN EJECUTIVO

Es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y explicativo, no exceder de cinco páginas a doble espacio.

- ✓ Toda la información clave del plan.
- ✓ Los elementos que darán éxito al proyecto.
- ✓ La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto

MARKETING

- ✓ Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.), especialmente si no se contó con la información completa y detallada al elaborar el plan de negocios.
- ✓ Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo, si es necesario).
- ✓ Llevar a cabo el estudio de mercado (si

COSTOS Y GASTOS

Es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio. El costo es cualquier cantidad de dinero que se debe erogar para pagar lo que se requiere en la operación de la empresa.

- ✓ Costos variables
- ✓ Costos fijos
- ✓ Capital social
- ✓ Entradas
- ✓ Salidas

PLAN DE TRABAJO

Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades de las diferentes áreas que se requieren para iniciar operaciones fecha de inicio y finalización de la totalidad de ella).

PRODUCCIÓN

El área de producción abarca una serie de actividades, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación, como son:

- ✓ Diseñar el producto o servicio.
- ✓ Definir el proceso de producción.
- ✓ Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución

INVERSIONES

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada. Lo que hace falta es una infraestructura intelectual que permita adoptar decisiones y la capacidad de evitar que las emociones deterioren esa infraestructura

MODELO DE NEGOCIO

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros

