



**Nombre de alumno: Adrián Joaquín González.**

**Nombre del profesor: María Isabel Roblero**

**Nombre del trabajo: Ensayo; Unidad III Y IV.**

**Materia. Taller del Emprendedor.**

**Grado: 9**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grupo: C**

Frontera Comalapa, Chiapas a 12 de Junio del 2022.

## Unidad III

### Implantación del modelo de negocios

El Mercado.

El mercado es una parte fundamental para los negocios, ya que es ahí donde se obtienen los frutos del trabajo realizado de la empresa, es por eso que es ahí donde entra en función el marketing, ya que se encarga del proceso de planear actividades de la empresa que va en relación con el precio, también se encarga de la distribución, promoción y la venta de bienes y servicio que ofrece la empresa. Si el marketing cumple con su propósito, el cual de manera breve se puede describir como el dar a conocer el producto o servicio que ofrece la empresa, de ser así, al adentrar el producto al mercado tendrá mucho éxito ya que los consumidores o clientes sabrán del producto y lo encontrarán en diferentes partes gracias a la distribución y promoción por parte del marketing.

#### Objetivos del Marketing

Ahora bien, el marketing cuenta con una variedad de objetivos, pero dentro de ello existe algo que es de mucha importancia, el cual es definir lo que realmente se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas.

Todas las empresas y profesionales asumen que el marketing es beneficioso para su actividad, pero no siempre se tiene claro en qué concretamente ni cómo conseguir el máximo beneficio.<sup>1</sup>

A continuación se mencionan cuatro objetivos del marketing que resultan ser imprescindibles para las empresas.

#### 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 (y mucho menos fidelizado). Esto es especialmente importante en empresas que venden productos o servicios 'sensibles', como por ejemplo los relacionados con la salud. Por ello, hay que tratar de alcanzar la mejor reputación posible, no sólo entre los propios clientes, sino en la sociedad en general. Un factor clave para conseguirlo es establecer una comunicación bidireccional con los usuarios en la que sus opiniones sean valoradas y tenidas en cuenta.

#### 2. Aumentar el número de clientes

El crecimiento de una empresa suele estar relacionado directamente con el aumento en su número de clientes. Y ese es también uno de los objetivos del marketing: convencer a nuevas personas o empresas de que tus productos o servicios son los más adecuados, ya sea por calidad, precio u otro motivo. Por supuesto, con el respaldo de que las ventajas

---

<sup>1</sup> EU Mediterrani. (Octubre 28 del 2020). Los 4 objetivos del Marketing. 14/06/2022, de Mediterrani Escola Universitaria Sitio web: <https://mediterrani.com/objetivos-marketing/#:~:text=>

**No hay ninguna fuente en el documento actual.**

competitivas presentadas sean reales. Además, algo que tiene una gran influencia a la hora de conseguir este objetivo es identificar cuál es la audiencia real a la que nos dirigimos para así comprender mejor sus necesidades y poder satisfacerlas.

### 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. Una buena estrategia de marketing debe ir más allá y sentar las bases para que la relación entre empresa y cliente sea lo más duradera posible. De nuevo, cobra especial importancia nuestra receptividad a la hora de entender al usuario, para así poder satisfacer sus necesidades y conseguir cubrir las mejor que nadie.

### 4. Obtener más (y mejores) ventas

En realidad, esto puede considerarse la consecuencia natural de los anteriores objetivos del marketing. Una vez que se tiene una imagen positiva y una buena cartera de clientes fieles, se puede tratar de aumentar el ticket medio. Es decir, el gasto de tus clientes: potenciar que compren más productos o de mayor valor, lo cual se traducirá en un aumento de los beneficios.<sup>2</sup>

#### Investigación del mercado

La investigación del mercado es una herramienta muy importante ya que ayuda a obtener la información necesaria para conocer las necesidades de los clientes y como satisfacerlas y es donde se ve el resultado del área de marketing y otras áreas de la empresa la cual es buscar la satisfacción de los clientes, pero todo se refleja en el mercado.

En este sentido, es muy importante también tener en cuenta el tamaño del mercado en el que la empresa ofrece sus productos, también se debe tomar en cuenta la demanda potencial, es decir cuánto de consumo del producto existe por parte de los clientes, para ello es muy importante la elaboración y aplicación de encuestas mediante las cuales se obtienen resultados en donde se reflejan la situación del producto sobre cuánto de éxito ha obtenido o puede obtenerse al momento de sacarlo al mercado.

Algo muy importante es que mediante las encuestas se puede saber dónde es más accesible colocar los puntos de ventas, ya que es donde los clientes se les hace más fácil adquirir los productos o servicio, así como darle una buena promoción al producto o servicio. Aunque es muy importante destacar en todo esto la importancia del marketing, ya que el éxito que se obtenga del producto dependerá mucho del empeño que se le ponga al marketing y todo lo que en ello conlleva.

---

<sup>2</sup> Ídem

## **Unidad IV**

### **Presentación del Modelo de negocio**

#### Plan de trabajo

El plan de trabajo se encarga de asignar el tiempo responsable, las metas y recursos a cada actividad que se realiza dentro de la empresa, con la que se pretende hacer posible cumplir con los objetivos que se han trazado y tener todo listo al momento de iniciar con las operaciones de la empresa.<sup>3</sup>

#### Marketing

A continuación se presenta una serie de actividades que realiza el área de marketing.

- Desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.).
- Elaborar un análisis de la competencia (o complementarlo si es necesario).
- Llevar a cabo el estudio de mercado.
- Establecer el sistema de distribución.
- Definir la publicidad de la empresa.
- Diseñar etiquetas, logos, anuncios, eslogan, nombre comercial, etc.
- Definir el sistema de promoción.
- Diseño del empaque del producto ( si lo requiere)

Todos estos puntos mencionados son las actividades más importantes que realiza el marketing, con la finalidad de que se obtenga éxito al momento de crear una empresa, así como al momento que esta empiece a producir sus productos o servicios y tenga una gran presencia en el mercado y pueda satisfacer las necesidades de los clientes.

#### Producción

Si bien, el área de producción de la empresa también abarca una serie de actividades que tiene a bien realizar (al igual que el marketing).

Las cuales son:

- Diseñar el producto o servicio.
- Definir el proceso de producción.
- Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
- Especificar los requerimientos de mano de obra, como es el adquirir tecnología necesaria
- Identificar y seleccionar proveedores de equipo, herramientas y las materias primas.
- Obtener equipo y herramientas necesarias.
- Adquirir las instalaciones necesarias.
- Acondicionar las instalaciones de la empresa.

---

<sup>3</sup> UDS Antología Taller del emprendedor 14/06/2022

- Reclutar y capacitar mano de obra.
- Diseñar el sistema de calidad de la empresa.

Todas estas actividades son aún más importantes ya que es donde se elabora el producto como tal y por lo tanto se necesita lo mejor para obtener un producto de buena calidad que lleve a la empresa aun mayor nivel de producción y de ventas.

## Organización.

Por otra parte encontramos una serie de actividades en el área de organización que también no dejan de ser importantes en la empresa, una de ellas son:

- Definir las funciones de la empresa.
- Diseñar la estructura organizacional
- Establecer perfiles en cada puesto.

Estas son algunas de las actividades por parte del área organizacional, que si bien no son las más importantes, tampoco dejan de ser indispensables en el plan de trabajo ya que todos y cada uno de los áreas de trabajo tiene su importancia en la empresa, para que en conjunto se logre un buen resultado en la empresa.

## Costos y gastos.

El costo y gasto son uno de los elementos más importantes para la proyección y planeación de un negocio. El costo por su parte es una cierta cantidad de dinero que se utiliza para pagar lo que se requiere en operaciones de la empresa. Por otro lado el gasto es un desembolso de dinero que se utiliza con la finalidad de obtener utilidades; un ejemplo, el pago de luz resulta ser un costo mientras que el pago por un anuncio de radio o así también de televisión resultaría ser un gasto.

Si bien, encontramos una variedad de elementos con los que se conforma una empresa, por ejemplo el capital social, el cual resulta ser el dinero que invierten los dueños en la empresa, los créditos, los cuales son una aportación económica que se entrega a la empresa, las entradas y salidas los cuales son los ingresos y egresos que existen en la empresa, se encuentra también la proyección de flujo, la cual es la información de entradas y salidas de efectivo y así cada uno de estos elementos o actividades son indispensables para la presentación de un buen modelo de negocio, ya que cada uno cumple con una función distinta que aunados logran la conformación de la empresa y llevan al éxito a la empresa.

## Bibliografía

<sup>1</sup> EU Mediterrani. (Octubre 28 del 2020). Los 4 objetivos del Marketing. 14/06/2022, de Mediterrani Escola Universitaria Sitio web: <https://mediterrani.com/objetivos-marketing/#:~:text>

UDS Antología Taller del emprendedor 14/06/2022