



**Nombre de alumno: Kevin Daniel
Marroquín Santizo**

**Nombre del profesor: María Isabel
Roblero Ordoñez**

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

14 de junio del 2022

Frontera Comalapa Chiapas

Introducción

La implementación se compone mediante estrategias comerciales que consiste en organizar los medios y para cumplir los objetivos marcados en el programa comercial por parte de la dirección del marketing. Todos sabemos que cuando hablamos de negocio influyen muchas cosas, ya que dentro del mercado se necesitan ideas nuevas y estrategias para sobre salir. A continuación hablaremos acerca de cómo debe implementarse un modelo de negocio y como funciona.

Implantación del modelo de negocio

Cuando hablamos de mercado hacemos énfasis en la planeación de las actividades de la empresa como ejemplo:

- Precio
- Promoción
- Distribución
- Venta de bienes y servicios que se ofrece
- Definición del servicio o producto

Dentro de ello encontramos los objetivos que se realizan a corto, mediano y largo plazo, cada empresa o negocio debe tener esa planeación para poder ver sus resultados.

En cuanto a las decisiones que se tomen la hora de hacer el marketing se debe cuidar que no afecte al cliente, al contrario se debe buscar su satisfacción. La investigación del mercado se realiza con ese mismo fin.

También es necesario buscar a los clientes de la empresa. Con fuentes confiables para saber, donde viven, sus ingresos, estado civil etc. Es decir la empresa debe saber donde y con quienes opera. Cuando hablamos sobre el tamaño del mercado, hacemos referencia a cuantos posibles clientes tiene la empresa, mediante fuentes confiables.

El estudio del mercado es el medio para recopilar y registrar datos en relación al mercado, es decir a quienes la empresa les brinda su servicio. El objetivo de esta es importante ya que, debemos conocer al cliente en forma directa, acerca de sus opiniones a nuestro servicio.

Cuando ya se hayan identificado las necesidades de los clientes es necesario ver de qué manera podemos hacer llegar dichos productos al mercado, ahí es donde debemos buscar las rutas adecuadas por medio de las investigaciones anteriores para darle mayor salida a nuestros productos.

Dentro de la promoción del servicio o producto, es necesario ya que por ese medio le damos un cambio estratégico en donde les daremos salida más rápida a nuestros productos.

La publicidad de una empresa se hace mediante periódicos, radio volantes etc. Es necesario hacer eso ya que con eso daremos a conocer a más personas el producto o servicio que trabajamos.

Cuando nosotros trabajamos con marcas reconocidas, es mucho más fácil darles salida ya que los clientes en general, a veces preguntan por ello y se van directo al producto.

Empaque, etiquetas, fijación y política de precios. Es la manera en que la empresa trabaja con sus productos para darles una bonita presentación y que el producto sea más vendible.

Entre los objetivos del área de producción se destacan:

- Bienes industriales
- Bienes de consumo
- Servicios comerciales
- Servicios profesionales

Los criterios para la identificación de proveedores y cotizaciones y que sean más eficientes son:

- Cumplimiento de fechas de entrega
- Calidad
- Precio
- Servicios que ofrece
- Localización del proveedor

La ubicación de una empresa es fundamental a la hora de elegir un negocio, ya que mientras más cerca este, mejor resultado obtendrá.

Cuando hablamos de programa de producción hacemos referencia a la planificación de las operaciones que deberán realizarse para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el área, divididos en dos partes que son: actividades pre operativo y operativo.

En los elementos de la organización encontramos como se organizara la empresa, tanto los trabajadores como las áreas que se rigen ahí. Todos tienen diferentes habilidades por lo que serán colocados a las áreas que les correspondan. También la empresa será responsable de administrar un salario digno de acuerdo al desempeño.

Conclusión

Cuando acudimos a alguna empresa a realizar nuestras compras lo vemos de una manera fácil, solo de ir y tomar nuestros productos, pero no nos damos cuenta del trabajo que conlleva formar una, es importante conocer las características de cada una para que a la hora de querer formar una está obtenga buenos resultados y se pueda desarrollar de una manera exitosa

Introducción

El modelo de negocio abarca muchos ámbitos, como por ejemplo su estructura, una empresa independiente tiene varios complementos que la hace ser exitosa, mediante pasos y procesos que ayudan a mejorar su forma de entrar al mercado por eso es importante tener un plan bien estructurado para su presentación.

Presentación del modelo de negocio

El plan de trabajo es importante para cada empresa, ya que sin él no se puede funcionar, se destaca por medio e asignación de tiempos, responsables, metas, y recursos para cada actividad de la empresa.

La función del marketing es la siguiente:

- Desarrollar una investigación de mercado
- Elaborar un análisis de la competencia
- Llevar a cabo el estudio del mercado
- Establecer el su sistema de distribución
- Definir la publicidad
- Definir el sistema de promoción
- Diseñar el empaque del producto.

La producción se encarga de las actividades que quedaron pendientes o que pudieran requerir complementación.

La organización también abarca una serie de actividades que son las siguientes:

- Definir las funciones de la empresa y el personal que se llevara a cabo
- Diseñar la estructura organizacional de la empresa y el personal que las llevara a cabo
- Establecer los perfiles de cada puesto
- Elaborar los manuales operativos de cada área funcional
- Diseñar el proceso de reclutamiento, selección y contratación e inducción del personal.
- Definir el sistema de capacitación a seguir de la empresa
- Elaborar los tabuladores y políticas de administración

Los aspectos legales de implantación y operación incluyen:

- Definición del régimen de constitución de la empresa
- Tramites de implantación

- Tramites fiscales
- Tramites laborales.

Son una serie de régimen que se deben cumplir para no tener ningún problema ante las autoridades correspondientes.

Los costos y gastos son fundamentales para echar a andar un negocio. Existen dos tipos de costos y gastos que son los variables y los fijos, cada uno con descripciones distintas.

El capital social es cuánto dinero invertido existe en la empresa y sirve como base para el inicio de sus operaciones.

También existen las entradas, salidas, créditos o prestamos que la empresa necesite.

Las inversiones también son fundamentales ya que de ahí desglosaremos como está invertido y e que el dinero.

Conclusión

Para poder presentar una empresa al mercado, debemos realizar los puntos antes mencionados, para no tener ningún tipo de conflicto y para ver de qué manera nuestro dinero está invertido y cuantos ingresos generaremos con las ideas implementadas. Es importante tener una idea de negocio que nos ayude a incrementar y poder sacarle el mayor provecho con productos de calidad y un buen servicio.

bibliografía

sureste, u. d. (junio de 2022). taller del emprendedor. frontera comalapa chiapas .