



Mi Universidad

ACTIVIDAD 2

**NOMBRE DEL ALUMNO: PAOLA JASMIN MARTINEZ
MORALES**

TEMA: ENSAYO I

PARCIAL: I

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

**NOMBRE DEL PROFESOR: C.P. MARIA ISABEL ROBLERO
ORDOÑEZ**

LICENCIATURA: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE: 9°

13/06/2022

En este ensayo veremos todo acerca de la implantación del modelo de negocio. Para entender el tema primero definiremos que es un modelo de negocio. Bueno como todos sabemos un modelo de negocios es importante para cuando deseamos crear una empresa, así que debemos saber al menos el significado de ello. ¿Qué es el modelo de negocio?

El modelo de negocio es una herramienta de planificación previa al negocio y su objetivo es proporcionar una comprensión clara del tipo de negocio que se creará y lanzará al mercado, a quién se debe apuntar y cómo se venderá y se generarán los ingresos.¹

Este ensayo nos ayudara a saber sobre los elementos más importantes que se deben de poner en un plan de negocios ya que es el que nos ayudara a saber si la empresa que queremos poner va a funcionar. Esta información nos servirá de mucha ayuda a las personas que quieran saber cómo realizar un modelo de negocios, destacando los puntos más importantes de ello.

UNIDAD III. IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

El marketing es lo primero que debemos de ver ya que es el que investiga y el analiza los mercados y los consumidores. Asimismo, también evalúa las acciones comerciales recomendadas para entregar un producto o servicio, atraer la atención del consumidor y fidelizar la marca o la empresa. La investigación del mercado es la que nos va a ayudar a obtener información sobre las necesidades de los clientes y sobre cómo podemos satisfacerlos. Se debe de tomar en cuenta también el tamaño del mercado ya que es el que nos va a ayudar a saber la cantidad de clientes que tendrá nuestra empresa, quienes son y donde están. También debemos de identificar el número de clientes potenciales, y tener una estimación del consumo del producto o servicio que ofrecemos, con base en los hábitos de compra. Y esto también nos ayudara a saber qué tipo de producto o servicio de lo que ofrecemos tiene mas demanda.

El estudio del mercado es un método de recopilación, registro y análisis de datos relacionados con el mercado particular en el que una empresa ofrece sus productos. Se recomienda hacer un estudio del mercado a través de una encuesta o entrevista las preguntas deben de ser claras y en ella se debe agregar las características del producto o servicio que tendrá nuestra empresa. En la entrevista se verán reflejados primeramente las

¹ Rosario Peiró, 04 de agosto, 2017. *Modelo de negocio*. Economipedia.com

necesidades de los clientes, la cantidad de clientes que podríamos tener y la cantidad de ventas que habrá, incluso quienes serán nuestros clientes potenciales.

Las 4 P's. Al tener ya hecho el producto debemos de ver cómo vamos a lanzar nuestro producto al mercado, como y a donde lo vamos a repartir, en dónde vamos a tener puntos de ventas de nuestro producto. Al distribuir los productos debemos de tomar en cuenta aspectos como el costo de distribución del producto, el control de los precios, checar si nos conviene o no repartir los productos y la capacidad de distribución del producto. Para promocionar o promover el producto debemos de tomar en cuenta la publicidad, la promoción de ventas, la marca, las etiquetas y el empaque del producto. Actualmente los productos nuevos se publicitan más en las redes sociales y con volantes. La marca del producto es muy importante ya que es la que nos diferencia de otras empresas al igual que la etiqueta del producto y el empaque del producto, es por eso que nuestro producto debe tener un diseño único. Es importante fijar bien el precio del producto y que sea de buena calidad, ya que de ello dependerá la demanda de nuestro producto. También hay que establecer políticas del precio de nuestro producto o servicio, de cuando se hace una venta a mayoreo o una promoción.

La producción es la transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, los productos pueden ser ya sean bienes o servicios que satisface las necesidades de nuestro cliente o consumidor. Entre los bienes se destacan los bienes industriales y los bienes de consumo. Y los servicios se clasifican en servicios comerciales y servicios profesionales. Dentro del proceso de producción debemos de tomar en cuenta los elementos importantes como las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio, se debe de tener en cuenta la tecnología de acuerdo al tipo de producto o servicio que queremos producir, checar si tenemos el equipo, herramientas e instalaciones requeridas, la materia prima que se necesita para elaborarlo, identificar a nuestros proveedores y elegir a los más confiables, también debemos de ver cuál es el nivel máximo de producción que puede tener nuestra empresa de acuerdo a las materias primas y herramientas que tenemos, debemos de determinar la ubicación ideal de nuestra empresa, debemos de diseñar la distribución de la planta y oficinas; y debemos de planificar las operaciones que se realizaran en el programa de producción para cumplir nuestros objetivos.

La organización es un método de organizar y distribuir el trabajo entre los empleados de una empresa con el fin de lograr de manera efectiva los objetivos establecidos. Al igual que

en los puntos anteriores, los objetivos regionales deben fijarse en línea con los objetivos y metas empresariales del resto de regiones que la componen. Debemos de tomar en cuenta algunos elementos importantes como la estructura organizacional, las funciones específicas por puestos, la administración de sueldos y salarios que depende de la jerarquía del puesto de los empleados y el marco legal de la organización.

La evidencia que se mostró anteriormente tiene la finalidad de demostrar que es muy importante saber cómo se debe de elaborar un modelo de negocios y lo importante que es cada uno de los puntos en el plan que se realiza.

Por ejemplo cuando las personas quieren poner una empresa o negocio tienen que invertir en materia prima o productos, pero antes de establecer un negocio deben de analizar si va a funcionar y por ello se debe de realizar un modelo del negocio ya que es el que te ayudara a ver si realmente la sociedad necesita ese tipo de producto o servicio.

Finalmente, este proyecto fue muy interesante ya que aprendí sobre lo importante que es elaborar un modelo de negocios antes de establecer un negocio.