



NOMBRE DE ALUMNOS: FRANCISCO UBIN MALDONADO MORALES.

**NOMBRE DEL PROFESOR: MARÍA ISABEL
ROBLERO ORDOÑEZ**

**NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO
"PLANEACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO"**

**MATERIA:
TELLER DEL
EMPRENDEDOR
GRADO: 9
CUATRIMESTRE.**

GRUPO: C

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS A 13 DE JUNIO 2022.

PLANEACIÓN DE MODELO DE NEGOCIO.

En este ensayo hablaremos sobre el marketing el cual son aquellas estrategias u opciones que ayudan a las empresas a conseguir sus objetivos, a incrementar sus ventas relacionadas con los precios, promoción, distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece y con esos opciones haya entre la empresa satisfacción a hacia los consumidores. El marketing es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo de lucro.¹

El marketing tiene un objetivo q es lograra la veta del l producto y la distribución al mercado, se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

Otro de sus objetivos es poder identificar las necesidades de todo consumidor sobre todo sus opiniones para que de esta manera todas las empresas puedan elaborar un producto o un servicio que satisfaga las necesidades de los consumidores, todo esto a cambio de una utilidad o un beneficio, pero para todo esto se necesita un plan de marketing bien detallado para cada negocio o producto.

En la investigación de mercado podemos ver todas las actividades que lleva la empresa con el objetivo de entender mejor el mercado, es necesario obtener un estudio de cuanto están dispuestos los clientes a gastar o ver las necesidades de cada uno y como satisfacer a cada uno de ellos.

Para el tamaño del mercado debemos de tener en cuenta el volumen de venta anual. De manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son; para ello se requiere obtener algunos detalles de los futuros clientes: edad, sexo, estado civil, ingreso mensual.

En el consumo aparente empezaremos con la investigacio0n de mercado el cual es una herramienta que nos proporciona algunas características del cliente, su consumo y la participación de la competencia del mercado el cual nos sirve como como pre inversión y determina si existe suficiente demanda y si es rentable. Independientemente del giro de la empresa es necesario contar con los insumos que apoyan el proceso productivo o la prestación del servicio, éstos deben tener la calidad y precio seleccionados; además, deben

¹ Cyberclick Agent S.L.. (mayo 2022). marketing. 13 de junio 2022, de ciberclikc Sitio web: <https://www.cyberclick.es/marketing>

llegar a las instalaciones de la empresa en el momento oportuno para lograr el resultado deseado; por esa razón, el emprendedor debe poner especial cuidado en los puntos que se detallan a continuación.

Para determinar la ubicación ideal de la empresa existen cuatro elementos muy importantes a considerar:

- Distancia al cliente.
- Distancia de los proveedores.
- Distancia de los trabajadores.
- Requerimientos (limitaciones) legales.

Es importante tomar en cuenta que el emprendedor, al decidir cuál será la estructura legal que adoptará para constituir su pequeña empresa, deberá estar asesorado, de preferencia, por un contador y un abogado.

