

Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Materia:

Taller del emprendedor

Dra. Gladis Adilene Hernández López

Tema: Cuadro sinóptico “UNIDAD III”

Presenta:

Polet Viridiana Cruz Aguilar

Noviembre del 2022

Comitán de Domínguez, Chiapas







Consumo aparente

Definido el segmento del mercado, se debe establecer el consumo aparente



Objetivos del estudio de mercado

Necesario conocer de forma directa al cliente, relacionado con el producto y servicio, hacer un estudio de mercado a través de encuesta o entrevista

UNIDAD III

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Encuesta

Traducirlas en preguntas claras, concretas, que no impliquen cálculos complicados, sean breves

Distribución y puntos de venta

Escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción

a) Número de clientes potenciales

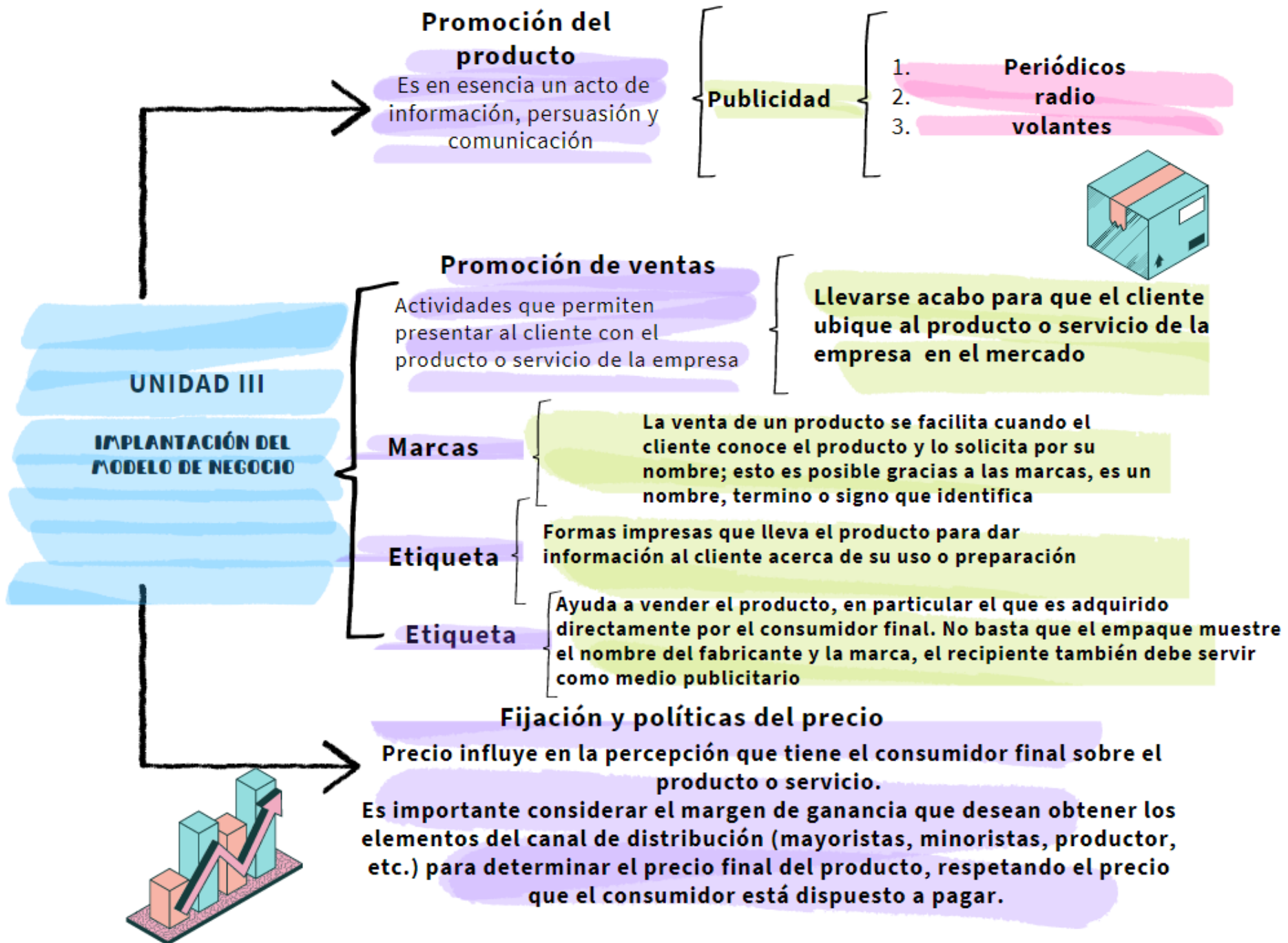
b) Consumo que se estima conforme a sus hábitos de compra

Definir el producto o servicio que planea ofrecer

Empresa deberá tomar decisiones al precio, presentación y distribución del producto

- Aplicación de encuesta
- Resultados obtenidos
- Conclusiones del estudio realizado

- Costo de distribución del producto
- Control de políticas del precio, promoción del consumidor final y calidad.
- Conveniencia para el consumidor del punto final de venta
- Capacidad de la empresa para distribuir el producto



BIBLIOGRAFÍA

- *TALLER DEL EMPRENDEDOR*. (febrero-julio de 2022). Obtenido de Tercera unidad .