

**Nombre de alumno: Noel de Jesús  
López Albores**

**Nombre del profesor: Yaneth del  
Rocío Espinosa Espinosa**

**Nombre del trabajo: Supernota**

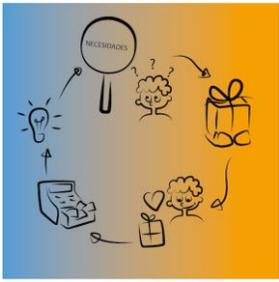
**Materia: Plan de negocios**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: 7° cuatrimestre**

**Grupo: “A”**

Propuesta de valor al cliente.



Los clientes gastan su dinero para cubrir una necesidad o solventar un problema.



## Generalidades de la empresa

Cualquier actividad, ocupación o método que tiene que tener como fin obtener una ganancia.

Identificar el concepto de negocio



## Mercado potencial



Un negocio tendrá valor económico solo cuando triunfe en el mercado.

Análisis que lleva a conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito.



Incremental, radical y transformacional.

Grado de innovación



## Beneficio obtenido de una inversión

El mercadeo la evolucionado y pasado por diferentes etapas como la autosuficiencia económica

Desarrollo de nuevos productos y servicios, procesos tecnológicos, flexibilidad en procesos productivos y esfuerzos en mercadotecnia, entre otros.



**DISEÑO DE LA ESTRATEGIA**

1. CENSO DE CLIENTES
2. CATALOGO DE NECESIDADES
3. CATALOGO DE CANALES Y MEDIOS
4. FICHERO DE PROFESIONALES
5. PLANIFICACION LOGISTICA
6. PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS
7. MARKETING DE SERVICIO
8. FIJACION DE ESTANDARES
9. PROSPECTIVA
10. SEGUIMIENTO

Estudiar un sector es descubrir sus características genéricas más allá de la posición que dentro de él pueda tener la organización que analizamos





Centra su estudio en diferentes variables (internas v externas)



Conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio.

impago de particulares o empresas de un préstamo, línea de crédito o cualquier instrumento de financiación



Implica una inclinación mental a tomar conciencia de los peligros o daños



Comprende un conjunto de riesgos, cada uno de los cuales se encuentra relacionado con determinadas variables



puede ser aplicado a temas de calidad, como de seguridad, mantenimiento, funcionamiento de procesos.



Incorporan diferentes variables que interactúan entre sí para poder guiar a través de diferentes pasos a los nuevos emprendedores



Es rápido, sencillo y más eficiente, porque no incluye sumarios, descripciones o información del contexto



Empiezan con un sumario y suele incluir secciones o capítulos sobre la empresa, el producto o el servicio que se vende, el público objetivo del mercado, estrategia e implementación de objetivo, gestión de equipos, previsión financiación, y análisis.

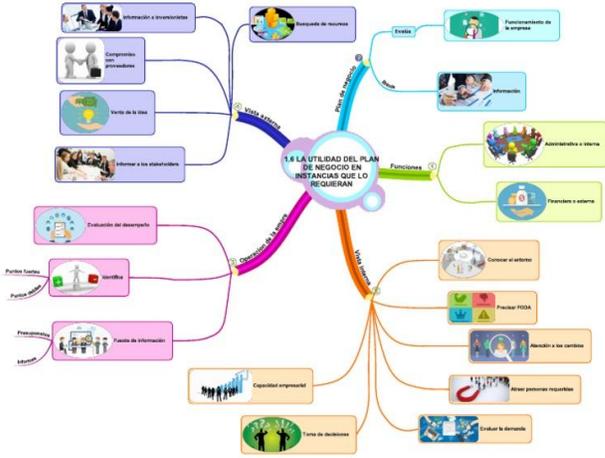
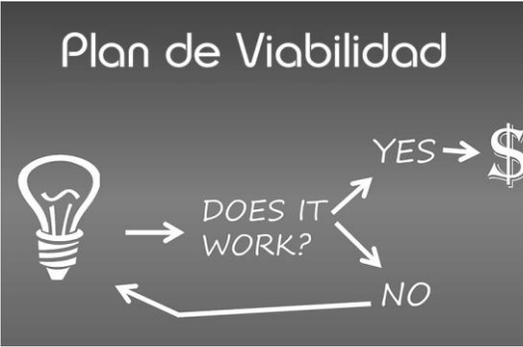


Documento donde se describen los objetivos de la empresa, las estrategias necesarias para alcanzarlos y la estructura organizativa



Método de gestión empresarial orientado a objetivos y que tiene como finalidad dirigir toda una empresa

para la introducción de un producto en un nuevo mercado suele exigir captar rápidamente a sus consumidores y validar la idea con gente que estaría realmente dispuesta a pagar por él.



Sirve como guía para poner en marcha y posteriormente administrar un negocio, al fungir de instrumento de planeación, organización, coordinación v control v evaluación.