



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Kerilin Domínguez Márquez.

Nombre del tema: Implantación del modelo de negocio..

Parcial: 3er Parcial

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González.

Nombre de la Licenciatura: Lic. En Enfermería

Cuatrimestre: 9veno Cuatrimestre

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

Se denomina

Implantación como un proceso mediante el cual se integra un modelo de aprendizaje automático en un entorno de producción existente para obtener decisiones comerciales efectivas basadas en datos.

Se divide en

El mercado

Donde en

El marketing se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de forma tal que permitan crear un intercambio que satisfaga los objetivos de los clientes y de la propia organización.

Objetivos del Marketing

Según dentro de

Los objetivos del área de marketing es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.

Así como se debe tener en cuenta que el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar (nivel local: colonia, sector, etc.; nivel nacional: de exportación regional, mundial, u otros), así como el tiempo en el cual se piensan lograr los objetivos.

Investigación del mercado

Se utiliza

Como una herramienta valiosa en la obtención de esta información se encuentra el:

- **Tamaño del mercado:** Dentro del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son.
- **Consumo aparente:** Una vez que ha definido el segmento de mercado, debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa; del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.
- **Demanda potencial:** Si cuenta con un cálculo le será fácil determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa, dentro del mercado en el corto, mediano y largo plazos.

Estudio del mercado

Es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos. Cuyo objetivo tiene el conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio (opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar, etc.), para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista, para así obtener un resultado y llegar a la conclusión del estudio realizado.

Organización

Se caracteriza por la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

Al igual que en los puntos anteriores, se deben establecer los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman.

Las 4 P's

Se define

Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado. Para ello se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor.

Cada paso del proceso de distribución posibilita incrementar la distribución a un mayor número de clientes potenciales, es así como es por ello o, cuando elija un canal de distribución deberá tomar en cuenta aspectos como:

- Producto
- Precio
- Punto de venta o plaza
- Promoción

Producción

Es el resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

Divisiones

Podemos destacar dos tipos de bienes:

- **Bienes industriales.** Productos que se utilizan para producir otros bienes, como materia prima, producto semiterminado o componentes.
- **Bienes de consumo.** Productos que usan los consumidores finales para satisfacer sus necesidades personales.

Los servicios se clasifican, en general, de la siguiente forma:

- Servicios comerciales
- Servicios profesionales

Es indispensable establecer los objetivos que se pretenden alcanzar en el área de producción, con el propósito de contribuir al cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Los objetivos del área de producción, al igual que los de otras áreas, deben ser cuantificables y medibles, e ir en relación con los recursos disponibles de la empresa

Elementos de producción

Se considera como el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio, en él se conjuntan la maquinaria, la materia prima y los recursos humanos necesarios para realizar el proceso, es como se debe considerarse también que este proceso tendrá que evitar cualquier daño posible al medio o a la sociedad en general.

Así mismo el proceso de producción se establece siguiendo el procedimiento:

- Características de la tecnología
- Equipo e instalaciones
- Materia prima
- Capacidad instalada
- Ubicación de la empresa
- Programa de producción

Elementos de organización

El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen, es por ello que cuanto más específico sea el perfil, más seguro será cubrir las necesidades del puesto, aunque será más difícil conseguir a la persona.

Es así como también es necesario tener presente que debemos contar con:

- Funciones específicas por puesto
- Administración de sueldos y salarios
- Marco legal de la organización

REFERENCIAS

Libro: Antología UDS, 2023, páginas: 64 – 81.

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/2a3ec0d92d611894ec3a58758e9691bf.pdf>
- <https://cynoteck.com/es/blog-post/model-deployment-guide/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20implementaci%C3%B3n%20del,comerciales%20efectivas%20basadas%20en%20datos.>