



UDRS

Mi Universidad

Nombre del Alumno: Candelaria Cuevas Acosta.

Nombre del tema: Unidad 3 y 4.

Nombre de la Materia: Taller De Emprendedores.

Nombre del profesor: Lic. Beatriz Adriana Mendez Gonzalez.

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura En Derecho.

Cuatrimestre: 9 Cuatrimestre.

PICHUCALCO CHIAPAS A 13 DE JUNIO DEL 2023.

**UNIDAD III.
IMPLANTACIÓN DEL
MODELO DE NEGOCIO**

3.1 El mercado

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.

3.2 Objetivos del Marketing

Es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado

Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente

Tamaño del mercado El siguiente paso del plan de negocios es buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa

3.3 Investigación del mercado

El estudio de mercado es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.

3.4 Estudio del mercado

Distribución y puntos de venta Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga

3.5 Las 4 P's

El margen puede negociarse con el intermediario, considere el porcentaje de ganancia que acostumbra percibir por la venta del producto o servicio

3.6 Producción

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.

3.7 Elementos de producción

Especificaciones del producto o servicio El diseño de un producto o servicio debe cumplir con varias características

3.8 Organización

Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

3.9 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 funcional

El término modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructura

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa

El área de marketing abarca una serie de actividades a realizar entre las que se encuentran las siguientes: □ Desarrollar una investigación del mercado

De la misma manera, el área de producción abarca una serie de actividades a realizar (al igual que en marketing, se trata de las actividades que pudieron haber quedado pendientes o que pudieran requerir complementación)

El área de organización abarca también una serie de actividades a realizar: □ Definir las funciones de la empresa y el personal que las llevará a cabo. □ Diseñar la estructura organizacional de la empresa

4.7.1 Naturaleza del proyecto Respecto a la naturaleza del proyecto, la información que se incluirá en el resumen
4.7.2 El mercado Descripción del mercado que atenderá la empresa.
4.7.3 sistema de producción Proceso de producción (simplificado y resumido).
4.7.4 organización En lo que respecta a la organización, □ Organigrama de la empresa
4.7.5 contabilidad y finanzas Capital inicial requerido.
4.7.6 Plan de trabajo

Describe cómo una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económica o social, al cliente.

Como ya se indicó, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales (más importantes) del plan de negocios.

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

Para invertir con éxito durante toda la vida no es necesario un coeficiente intelectual estratosférico, un conocimiento empresarial extraordinario ni información privilegiada

El costo es uno de los elementos más importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio

4.8 Modelo de negocio

4.1 Plan de trabajo

4.2 Marketing

4.3 Producción

4.4 Organización

4.5 Costos y gastos

UNIDAD IV. PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

4.7 Contenido del resumen ejecutivo

4.7 Contenido del resumen ejecutivo

4.6 Resumen ejecutivo

4.5.1 Inversiones

