



UDRS

Mi Universidad

Nombre del Alumno: Diego Armando Gómez Domínguez

Nombre del tema: Unidad III Implantación del modelo de negocio

Unidad IV Presentación del modelo de negocio

Parcial: 2do

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González

Nombre de la Licenciatura: Psicología General

Cuatrimestre: 9vno Cuatrimestre

Lugar y Fecha de elaboración:

Comitán de Domínguez, Chiapas. 23 de julio 2023

Unidad III

El mercado

El marketing se encarga del proceso de plantear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece

Y su estudio del mercado es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio

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

La investigación del mercado es la decisión que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograr es necesario conocer sus necesidades y como pueden satisfacerse. Tipo de investigación

Tamaño del mercado

Consumo aparente

Demanda potencial

Las 4 P's

La mezcla de mercadotecnia, también llamadas Las 4 P's del marketing o marketing Mix, representan los cuatro pilares básicos de cualquier estrategia de marketing:

Producto, precio, plaza y promoción

Distribución y puntos de venta, 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.

Por ello deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporta el producto desde el centro de producción hasta el consumidor.

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

Producto resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor

Promoción del producto o servicio, promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas y las marcas, etc.

Publicidad

Periódicos

Volantes

Organización

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

Los objetivos del área de organización es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

Los objetivos del área de acuerdo con las metas empresariales y del resto de las áreas que la conforman.

Elementos de organización para estructurar el primer paso es establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus funcionales concuerden y se complementen

Administración de sueldos y salarios, cuando se cuentan con una descripción básica de administrar sueldos y salarios resulta muy sencillo y rápido de realizar pues solo implica jerarquía los puestos de la empresa.

Unidad IV

Plan de trabajo

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con todos los objetivos

Marketing se abarca una serie de actividades para realizar y desarrollar una investigación del mercado (número de clientes potenciales, consumo aparente, demanda potencial, etc.) y elaborar un análisis de la competencia.

Producción el área que abarca una serie de actividades a realizar; diseños al producto de servicio, definir el proceso de producción, determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución e identificar y seleccionar los proveedores del equipo.

Organización el área de organización la serie de actividades, como definir las funciones de la empresa y el personal que las llevara a cabo, establecer los perfiles de cada puesto, etc.

Resumen ejecutivo

El resumen ejecutivo es el concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios. Un buen resumen ejecutivo debe de ser claro, conciso y explicativo, no exceder.

Contenido del resumen ejecutivo, el resumen ejecutivo contiene los elementos principales del plan de negocios, por lo que su contenido fundamenta precisamente en las secciones que ya fueron señalados a lo largo de todo

Naturaleza del proyecto es la información que se incluirá; nombre de la empresa, justificación, ubicación de la empresa, etc.

El mercado, la información de mercados se concluirán en la descripción del mercado que atenderá la empresa, resúmenes del plan de ventas.

Por ello el plan de trabajo, es fundamental que deberá establecerse el tiempo necesario para iniciar operaciones. Este dato se calcula tomando en cuenta todas las actividades.

Modelo de negocio

Describe como una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económicamente o social, al cliente. El termino modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforma los aspectos clave de la empresa

Un modelo de negocio lo puede dar a conocer en tres formatos diferentes, el más sencillo es uno o dos párrafos; también lo puede redactar utilizando viñetas para cada uno de los nueve puntos que lo integra.

Un buen gje es el modelo de Osterwalder y Pigner, en su libro Model Generation Handbook (2009), en el que se menciona 9 elementos esenciales en el modelo de negocio, cubriendo las principales áreas de la empresa.

Y el termino modelo de negocio abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de la misma, estrategias, infraestructuras, bienes que ofrece y estructuras organizacionales, etc.

Bibliografía

sureste, U. d. (s.f.). UNIDAD III Y IV Implantacion del modelo de negpcio y Presentacion del modelo de negocio . En U. D. SURESTE, *Taller del emprendedor* (pág. 106). Comitán de Domínguez : Universidad del sureste (UDS).