



Súper Nota

Nombre del Alumno: *Pamela Guadalupe Rueda Ramirez*

Nombre del tema: *Unidad III Y IV*

Parcial: *Iero*

Nombre de la Materia: *Taller Del Emprendedor*

Nombre del profesor: *Alberto de Jesús Lopez Muñoz*

Nombre de la Licenciatura: *Enfermería*

Cuatrimestre. *9no*

3. Investigación del mercado

¿Cómo satisfacer al cliente?
Consumo aparente.
Demanda potencial.



1. Mercado

Compradores potenciales o consumidores del servicio.



4. Estudio del mercado

Es conocer de forma directa la opinión del cliente por medio de entrevistas o encuestas.



2. Objetivos del Marketing

Atraer nuevos clientes y fidelizarlos.



5. las 4 P's



IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

8. Organización

Asigna el trabajo entre el personal de la empresa y alcanzar eficientemente los objetivos.



6. Producción

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



9. Elementos de la Organización

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



7. Elementos de la Producción

- Especificaciones del producto o servicio.
- Descripción del proceso de producción del servicio.
- Característica de la tecnología.
- Equipo e instalaciones.
- Materia prima.
- identificación de proveedores.
- Capacidad instalada.
- Ubicación de la empresa.
- programa de producción.



PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

PLAN DE TRABAJO

Asignación de tiempos, responsabilidades, metas y recursos, para cumplir los objetivos.



MARKETING

- Desarrolla una investigación del mercado.
- Elabora análisis de competencia.
- Lleva a cabo el estudio del mercado.
- Define la publicidad de la empresa.
- Diseña etiquetas, logotipos, anuncio, slogan etc.



COSTOS Y GASTOS

- costo variable: Cambian en relación directa con determinada actividad o volumen.
- costo fijo: permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.



CONTENIDO DEL RESUMEN EJECUTIVO

1. Toda la información clave del plan.
2. Los elementos que darán éxito al proyecto.
3. La información principal de cada área analizada en el plan de negocios, que permita la evaluación preliminar técnica, económica y de marketing del proyecto.



RESUMEN EJECUTIVO

Concentrado de la información sobresaliente de cada una de las áreas del plan de negocios.

Naturaleza del negocio, el mercado, sistema de producción, organización, contabilidad, y plan de trabajo.



MODELO DE NEGOCIO

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



CONCLUSIÓN

Para finalizar, esta materia es de vital importancia, ya que hoy en día para el sector salud es muy difícil adquirir un trabajo estable, es por ello que se opta por emprender un negocio de acuerdo a su rama profesional.

En esta materia impartida, me llevo grandes conocimientos e información valiosa, que en un futuro pondré en práctica, tales como la conceptualización de emprender, las etapas y fases para llevar a cabo un negocio, agradezco al profesor Alberto de Jesús por su dedicación y enseñanza que nos brindó en este módulo.

¡GRACIAS!