

HOJA DE PRESENTACIÓN

- Nombre De La Alumna: Lic. Reyna del Carmen Montero Felix.
- Escuela: UDS. (Universidad Del Sureste).
- Len- Licenciatura En Enfermería.
- Maestro: Alberto de Jesús López Muños.
- Asignatura: Taller del emprendedor.
- Actividad: Super nota de la unidad 3 y 4
- Grupo: LEN10SSC0520-A.
- Fecha De Entrega: 03/06/2023

PASIÓN POR EDUCAR

Unidad tres implantación del modelo de negocio.

Mercado

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 servicio.



Tamaño del mercado

Buscar una manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, con cuantos clientes puede contar, donde estará y quienes son.



Con un buen objetivo para el área de marketing es necesario el poder definir lo que se va a lograr con el producto o servicio en los términos de venta.



La encuesta del mercado debe ser muy bien planada, este no se basa en diseñar un instrumento adecuado si no que también resulta necesario aplicar lo en la forma correcta para que así la información sea valida.

Claves del Éxito... y del Fracaso de una nueva Empresa

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1 Definir y validar el Modelo de Negocio</p> <p>Qué, cómo, para quién, con quién</p> <p>Investigar mercado, sector, clientes, soluciones existentes, etc.</p> | <p>2 Planificar</p> <p>Plan de Negocio</p> <p>Reflexionar con rigor</p> <p>"Tarjeta de presentación"</p> |
| <p>3 Marketing y Venta</p> <p>Comunicar</p> <p>Vender</p> <p>Actitud comercial</p> | <p>4 Gestión de los Socios y del Equipo</p> <p>Búsqueda y selección</p> <p>Motivación, formación, retención</p> <p>Pacto de socios</p> |
| <p>5 Financiación</p> <p>Fuentes de financiación</p> <p>"Baches" de tesorería</p> | <p>6 Formación</p> <p>Actualización constante</p> <p>Convertirse en expertos del nuestro sector</p> |
| <p>7 Innovación</p> <p>Seguir creando valor en el tiempo</p> <p>Actitud y valentía</p> <p>Atreverse a experimentar</p> | <p>8 Espíritu Emprendedor</p> <p>Perseverancia, trabajo duro</p> <p>Iniciativa, dinamismo</p> <p>Pasión</p> |

www.silviamazzoli.com

Estudio del mercado.

Es un medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado, conociendo de forma directa al cliente y los aspectos relacionados.

Unidad 4. presentación del modelo de negocio.

Plan de trabajo

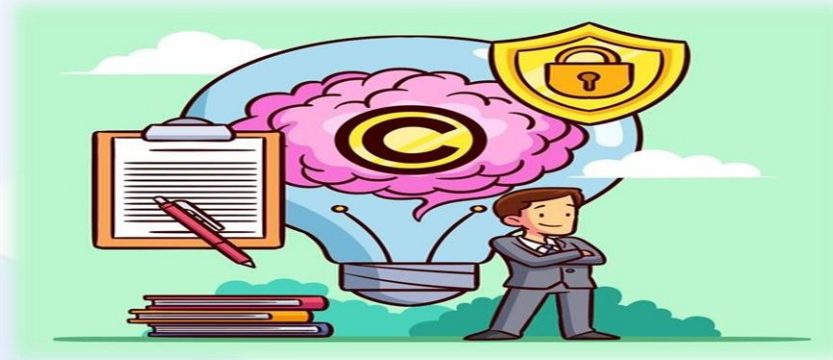
Este consiste en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad que va con la empresa.



En la producción abarca una serie de actividades que realiza ya que trata que las actividades.



La formación de entradas y salidas se requieren para elaborar lo que se conoce como flujo de efectivo un estado financiero que muestra el total de efectivo.



Los estados financieros son resúmenes de resultados de las diferentes operaciones económicas, uno de los objetivos es elaborar estados que el empresario visualice.



El costo es uno de los elementos mas importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio, ya es cualquier cantidad de dinero que se debe erogarlo se requiere.



Aspectos generales

- Definición del régimen de constitución hacia la empresa
- Tramites de implantación
- Tramites fiscales
- Tramites labores

Conclusión.

Al estar llevando esta materia de mi parte ya personal puedo decir que si hemos podido aprender sobre como llevar un negocio de la manera en como podemos administrarnos de una manera sumamente correcta para que todo lo que nosotros invirtamos lo recuperemos siempre y cuando tengamos una forma correcta de administrarnos y así evitar que el negocio caiga.

Para mi llevar esta materia es de buena relevancia en el especto que nosotros dado en su momento llegaremos aplicar lo aprendido en un el momento que nosotros pongamos un negocio entonces es cuando mas valoraremos e haber llevado esta materia.

