

# UDS

## Mi Universidad

### SUPER NOTA

*Nombre del Alumno: Alejandra Pérez Álvarez*

*Nombre del tema: Unidad III y IV*

*Parcial: I*

*Nombre de la Materia: Taller del emprendedor*

*Nombre del profesor: Alberto De Jesús López Muñoz*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: 9no*

Lo que me llevo de la materia, es que, para poder vender un producto, tenemos que ver una serie de cosas, como por ejemplo la competencia que tenemos de otras empresas, que factor será favorable para nosotros tener demasiada demanda de clientes, todo esto a base de seguir las 4 P, hacerle marketing a nuestro producto o promocionarlo, realizar estrategias que ayuden a vender el producto y a crecer a la empresa económicamente, satisfacer las necesidades del cliente, realizar también un modelo de negocios para tener bien clara nuestra idea o bien podría ser un lienzo de canvas.

# UNIDAD III, VI

El marketing es el encargado de planear las actividades de la empresa o negocio en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que este ofrece.



Las 4 P del marketing, son los 4 elementos en los que se basa este mismo.

1-Producto: es el elemento más importante ya que tiene como objetivo satisfacer las necesidades del cliente.

2-Precio: es la cantidad de dinero que deberá pagar el comprador para adquirir el producto.

3-Punto de venta: es el medio por el cual el producto llega al cliente, ya sea por una tienda física o Marketplace.

4- Promoción: son las acciones que realizara la empresa para dar a conocer su producto.



El plan de trabajo consiste en asignar tiempos, responsabilidad, metas y recursos a cada actividad de la empresa de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se han trazado y preparar lo necesario para el inicio de operaciones.



El área de marketing abarca una serie de actividades como, desarrollar una investigación del mercado, elaborar un análisis de la competencia, llevar a cabo el estudio del mercado, establecer un sistema de distribución, diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, entre otras.

Costos y gastos, es uno de los elementos mas importantes para realizar las proyecciones o planeaciones de un negocio.

-Costos variables: son aquellos que cambian en relación directa con determinada actividad o volumen

-Costos fijos: son aquellos que permanecen constantes en un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de ventas.



El modelo de negocios es un instrumento que nos permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución o una necesidad del mercado.

