



**Universidad Del Sureste**

**Materia: Taller emprendedor**

**Profesor: Alberto De Jesús López**

**Alumna: Rubi Abigail Diaz Mendez**

**Grado: noveno cuatrimestre**



es el proceso mediante el cual realizamos la recolección y análisis de información que sirve para identificar las características de un mercado y comprender cómo funciona.

**Estudio de mercado**

es la herramienta para la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático de la información de mercados con el fin de mejorar la toma de decisiones estratégicas

Partiendo de las necesidades que tienen los clientes, para luego diseñar, poner en práctica y controlar todas las actividades de comercialización más oportunas para la empresa.



Es un conjunto de transacciones y acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre personas naturales o jurídicas

**Objetivos del marketing**

**Investigación de mercado**



Las 4ps



- puesto que abarca todo aquello que se coloca en un mercado para su adquisición y que, de alguna forma, puede llegar a satisfacer una necesidad o un deseo del consumidor
- El precio se refiere al valor económico que cobrarás a tus clientes por la solución que ofreces
- La asociemos con ofertas y descuentos, pero realmente se trata de todo lo que necesitas para visibilizar tu marca.
- La plaza es esa gran vitrina donde se venderán tus productos o servicios.



**Producción**

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



Son los materiales, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estos son los componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

**Elementos de producción**

**Elementos de organización**

Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización racional de los recursos mediante la determinación de jerarquías disposición correlación y agrupación de actividades con el fin de realizar y simplificar las funciones del grupo social



**Organización**

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



**IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**

**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 los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.

- MARKETING**
- Desarrollar una investigación del mercado
  - Elaborar un análisis de la competencia
  - Llevar a cabo el estudio de mercado
  - Establecer el sistema de distribución
  - Definir la publicidad de la empresa
  - Diseñar etiquetas, anuncios, logotipo, eslogan, nombre comercial, etc.
  - Definir el sistema de promoción
  - Diseño del empaque del producto

- ORGANIZACIÓN**
- Diseñar el producto o servicio.
  - Definir el proceso de producción.
  - Determinar la ubicación de las instalaciones y su distribución.
  - Especificar los requerimientos de mano de obra. • Adquirir la tecnología necesaria.
  - Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo, herramientas y materias primas.
  - Obtener el equipo y herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de producción.
  - Establecer el proceso de compras y control de inventarios de la empresa.
  - Comprar la materia prima para la elaboración del producto y/o la prestación del

**COSTO**

•es todo desembolso que haga una empresa para mantener su proceso de producción de bienes o servicios (compras de materias primas, transporte de productos, etc.).

**GASTO**

•son todos los desembolsos o pagos que hace la empresa para producir el producto o servicio, pero que no están directamente vinculados con el proceso de fabricación (sueldos de personal administrativo).

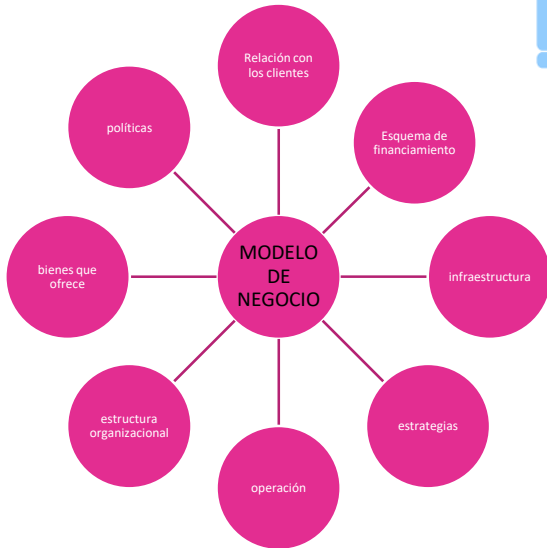
ESTADO INTEGRAL DE COSTOS		
25	Materiales directos	23,000.00
26	Materiales indirectos	3,000.00
27	Costos indirectos de fabricación	3,800.00
28	Costo de producción del periodo	30,000.00
29 (+)	Invent. Inicial de trabajo en proceso	2,000.00
30 (-)	Costo de producción acumulada	12,000.00
31 (+)	Invent. Final de trabajo en proceso	3,000.00
32	Costo de producción terminada	24,000.00
33 (+)	Invent. Inicial de mercancías terminadas	12,500.00
34 (-)	Costo de producción disponible para la venta	40,500.00
35 (+)	Invent. Final de mercancías terminadas	13,000.00
36	Costo de producción terminada y vendida	27,500.00
37 (+)	Costos de distribución	6,000.00
38	Gastos de administración	2,800.00
39	Gastos de ventas	1,400.00
40	Costo total	37,700.00
41 (+)	UTILIDAD	6,300.00
42	Valor Venta	44,000.00



**PRODUCCIÓN**

- Diseñar el producto y servicio
- Definir el proceso de producción
- determinar las ubicaciones de las instalaciones y su distribución
- Especificar los requerimiento de mano de obra
- Identificar y seleccionar a los proveedores de equipo
- Obtener el equipo y herramienta necesario para llevar acabo el proceso de producción
- Establecer el proceso de compra y control de inventario
- Comprar las materias prima para la elaboración del producto

**PRESENTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO**



**contenido del resumen ejecutivo**

•Debe de contener los datos básicos del negocio, ubicación y tipo de empresa, una descripción del producto o servicio a ofrecer. La misión, visión, objetivos del negocio y las estrategias que se aplicarán para alcanzarlos.

**RESUMEN EJECUTIVO**  
 Toda la información clave del plan.

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

## **Conclusión**

La presente asignatura de taller emprendedor me dejó un aprendizaje bastante claro, que uno mismo puede llegar a tener visión en ser un emprendedor si se tiene el conocimiento en desarrollar las estrategias para obtener los objetivos deseados. Como bien se sabe un emprendedor es aquella persona que identifica una oportunidad en desarrollar un producto o una empresa de acuerdo a las satisfacción o necesidad del cliente. En lo personal una de las cosas que desconocía es el análisis de FODA ya que es una técnica que se aplica en los planes de negocio, donde se destaca las fortaleza, las oportunidades, debilidades y amenazas. Otra de las cosas que quiero mencionar es el lienzo CANVAS este diseño consiste en estructurar el modelo de negocio fácilmente, básicamente contiene los puntos importantes para darle origen al proyecto de negocio.