



Mi Universidad

Super notas

Nombre del Alumno: Larissa Isis del c. Trejo Argueta

Nombre del tema: Implantación del modelo de negocio.

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

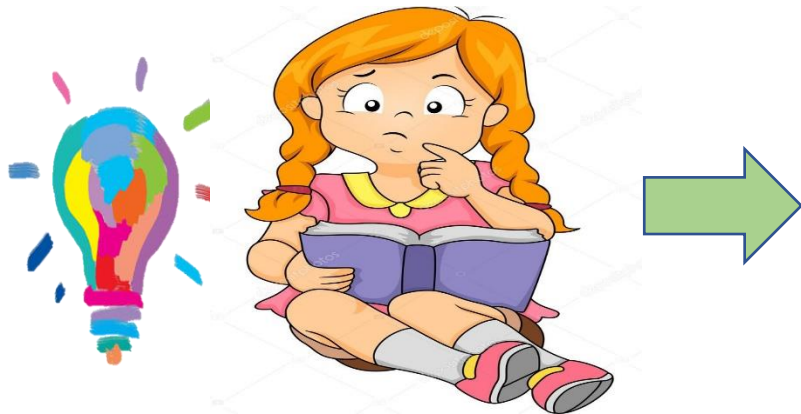
Nombre del profesor: Lic. Ingrid Paola Domínguez

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria.

Cuatrimestre: 9 cuatrimestre.

Pichucalco Chiapas a, 12 de junio del 2023.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



El mercado

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 servicios que ofrece.

Objetivos del Marketing

Es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado.



Plazo de objetivos

1

corto plazo (6 meses).

2

mediano plazo (1 año).

3

largo plazo (2 años).



La **investigación de mercado** se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

- buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.



- Tamaño del mercado

- Consumo aparente

- Demanda potencial



Estudio del mercado



es el medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.



. Objetivo del estudio de mercado



. Encuesta tipo



. Aplicación de la encuesta



. Resultados obtenidos



. Conclusiones del estudio realizado

Distribución y puntos de venta

Promoción del producto o servicio

• **Publicidad**
algunos medios como:

- Periódicos
- Radio
- Volantes.

Las 4 p[^]s

Promoción de ventas

- **Marca**
- **Etiqueta**
- **empaque**

Fijación y políticas de precio.

Los cuatro elementos que forman las 4 P's son el producto, el precio, la promoción y la distribución.



son los componentes básicos de cualquier campaña de marketing exitosa.