



**Mi Universidad**

**Nombre del Alumno**

**NADIA REBECA GONZALEZ RIOS**

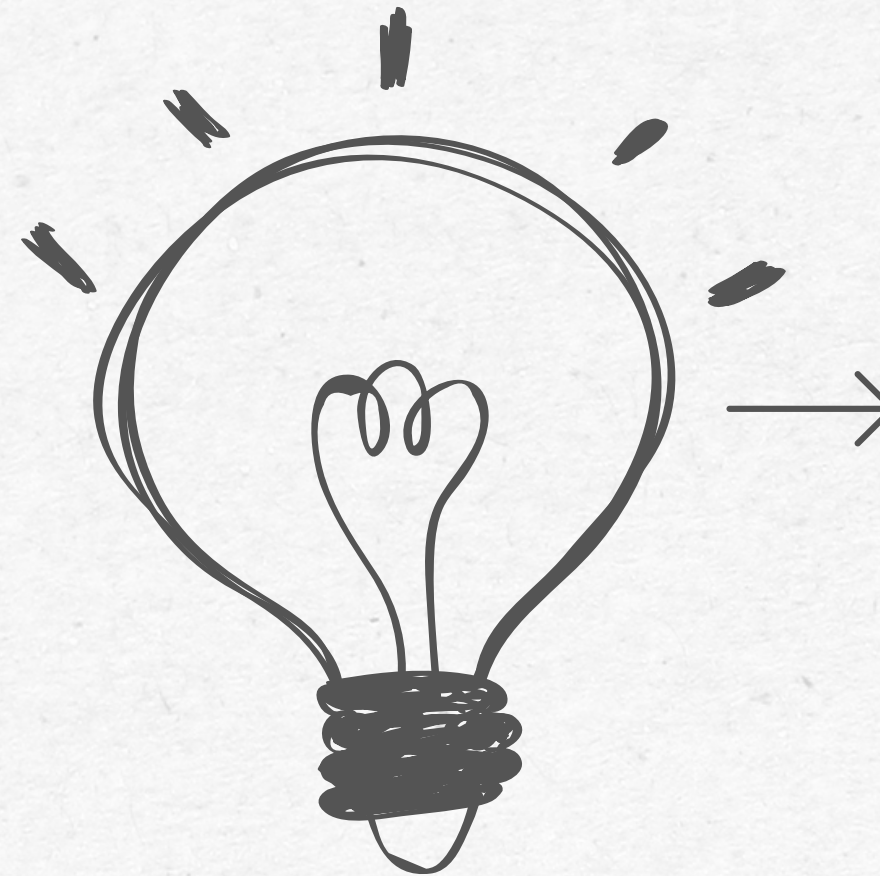
**Nombre de la Materia**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**Nombre del profesor**

**LUCERO DEL CARMEN GARCIA**

# IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



01

**Distribución y puntos de venta**  
Luego de identificar las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un producto que las satisfaga, es necesario determinar cómo hacer llegar los productos al mercado. Para ello se deben escoger rutas mediante las cuales, de la manera más eficiente posible, se transporte el producto desde el centro de producción hasta el consumidor

02

**Promoción del producto o servicio**  
Promover es, en esencia, un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia, como la publicidad, la promoción de ventas, las marcas e, indirectamente, las etiquetas y el empaque

03

**Publicidad**  
Hacer publicidad es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta; su objetivo principal es crear un impacto directo sobre el cliente para que compre un producto, con el consecuente incremento en las ventas

04

**Promoción de ventas**  
Otro elemento que causa un gran impacto en el mercado meta es el sistema de promoción de ventas, actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa; la promoción de ventas debe llevarse a cabo para que el cliente ubique al producto o servicio de la empresa en el mercado

05

**Marcas**  
La venta de un producto se facilita cuando el cliente conoce el producto y lo solicita por su nombre; esto es posible gracias a las marcas

**Etiqueta**  
Se le llama etiqueta a las formas impresas que lleva el producto para dar información al cliente acerca de su uso o preparación

06

**Fijación y políticas de precios**  
El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen. La cantidad de dinero que se paga por los bienes o servicios constituye su precio.