

**Nombre del alumno: Ayla Ebed
Zacarías Bartolón**

**Nombre del profesor: Luz Elena
Cervantes Monroy**

Nombre del trabajo: Supernota

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9 cuatrimestre

Grupo: A

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. Se debe tener en cuenta el área y segmento de mercado en que se piensa incursionar (nivel local: colonia, sector, etc.; nivel nacional: de exportación regional, mundial, u otros)



INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

Las decisiones que se tomen en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente; para lograrlo es necesario conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.

ESTUDIO DEL MERCADO

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



LAS 4 P'S

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.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



PRODUCCIÓN

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores. Producto. Resultado final de un proceso de producción que representa un satisfactor para el consumidor.

ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN

El diseño de un producto o servicio debe cumplir con varias características, entre otras:

- Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
- Confiabilidad (que no falle).
- Calidad (bien hecho, durable, etcétera).



ORGANIZACIÓN

Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.

ELEMENTOS DE ORGANIZACIÓN

El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen; una vez que se realiza esto, es necesario definir los aspectos:



- 1. Procesos operativos (funciones), de la empresa
- 2. Descripción de puestos
- 3. Definición del "perfil" del puesto, en función de lo que se requiere

(UDS, 2023)

Bibliografía

UDS. (06 de MAYO-AGOSTO de 2023). *MODELO DE NEGOCIO*. Obtenido de ANTOLOGIA UDS:
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/fc2573471c1c6f86286f3ffcdbcecfad-LC-LNU905%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>