



Nombre de la alumna: Sarina López González.

Nombre del profesor: Luz elena cervantes monrroy.

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9° Cuatrimestre

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de Junio de 2023.

IMPLANTACION DEL MODELO DE NEGOCIO

3.1 MERCADO

Proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios.



3.2 OBJETIVOS DEL MARKETING

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



3.3 INVESTIGACION DEL MERCADO

TAMAÑO DEL MERCADO

Establece el segmento de mercado donde operará la empresa.



CONSUMO APARENTE

Identificar el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima.



DEMANDA POTENCIAL

Cuenta con un cálculo del consumo aparente (actual) del mercado.



APLICACION DE ENCUESTA

Evaluar si la encuesta está bien diseñada. probarla mediante dos o tres personas.



ENCUESTA TIPO

Evaluar el mercado a través de la encuesta para obtener información.



3.4 ESTUDIO DEL MERCADO

OBJETIVO

Definir el producto o servicio que planea ofrecer, de acuerdo con el punto de vista del consumidor potencial.

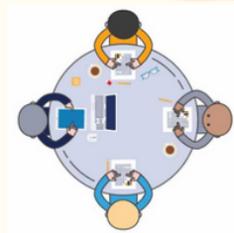


RESULTADOS OBTENIDOS

Hay que tabularla y referirla a la población total de clientes potenciales para obtener conclusiones válidas.



Interpretación de los datos obtenidos.



3.5 LAS 4 P'S

Serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta

PUBLICIDAD



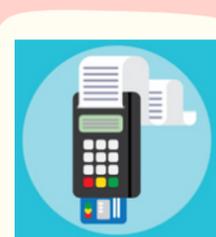
Un acto de información, persuasión y comunicación.

PROMOCION



Identificar las necesidades del cliente o consumidor.

PUNTOS DE VENTA



El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen.

POLITICAS DE PRECIOS



3.6 PRODUCCION

OBJETIVO

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos.



TIPOS DE BIENES

- **INDUSTRIALES:** Productos que se utilizan para producir otros bienes.
- **CONSUMO:** Productos que usan los consumidores finales para satisfacer sus necesidades personales.



TIPOS DE SERVICIOS

- **COMERCIALES:** Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo.
- **PROFESIONALES:** Administrativos, atención médica o dental.



3.7 PRODUCCION

- Equipo e instalaciones
- Materia prima
- Capacidad instalada
- Ubicación de la empresa
- Programa de producción



3.8 ORGANIZACION

OBJETIVO

Forma que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa.



3.9 ELEMENTOS DE LA ORGANIZACION

- Estructura organizacional
- Funciones específicas por puesto
- Administración de sueldos y salarios
- Marco legal de organización



Bibliografía

UDS. (14 de ENERO-ABRIL de 2023). Obtenido de CALIDAD EN LOS SERVICIOS:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/43bac1fd4d689a569e1a2f4973a33643-LC-LNU804%20CALIDAD%20EN%20LOS%20SERVICIOS.pdf>