



**Mi Universidad**

## **SUPER NOTA**

*Nombre del Alumno: Alfredo Calvo Vázquez*

*Nombre del tema: Desarrollo Empresarial*

*Parcial: Unidad 2*

*Nombre de la Materia: Desarrollo Empresarial*

*Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes Molina*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia*

*Cuatrimestre: 6*

*Bibliografía: Antología Uds. desarrollo empresarial y páginas web*



## Planes de introducción al mercado

La mezcla de mercadotecnia, también llamadas las 4p's del marketing o Marketing Mix, representan los cuatro pilares básicos de cualquier estrategia de marketing: Producto, Precio, Plaza y Promoción. Cuando las 4 están en equilibrio, tienden a influir y a conquistar al público



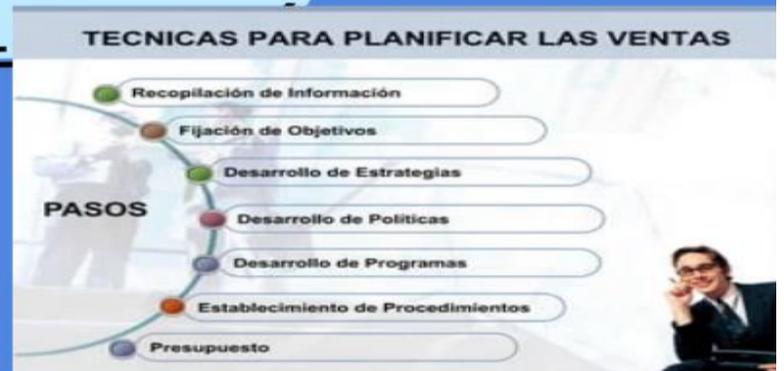
## Sistema de ventas

De manera general, podemos decir que un sistema de ventas se trata de una plataforma con distintas funcionalidades que potencian las habilidades del área comercial y que ayuda a incrementar los ingresos.



## planeacion

Un plan de ventas sirve para ordenar los esfuerzos que se hacen en el equipo comercial a fin de alcanzar las metas de negocio. Es un documento que ayuda a organizar a los representantes de ventas y sistematizar las acciones centradas en los clientes



## administracion

Un sistema de información de ventas abarca toda la información de los productos que tienes disponibles, así como sus movimientos. Contar con estos datos te permitirá no solo conocer cuál es el estado de tu inventario o stock, sino proponer acciones orientadas hacia su organización y optimización.

