



NOMBRE DEL DOCENTE: Andrés Alejandro Reyes Molina

NOMBRE DE LA ALUMNA: Andrea Guadalupe Gómez Moreno

NOMBRE DE LA MATERIA: Desarrollo humano

NOMBRE DEL TRABAJO: Super nota

CUATRIMESTRE: 6

GRUPO: "A"

COMITÁN DE DOMÍNGUEZ CHIAPAS A 03 DE AGOSTO DEL 2024

FRANQUICIAS

Es el permiso de una entidad hace sobre el uso de un nombre. La franquicia es un sistema de comercios asociados entre empresas financieras y jurídicamente independientes y el derecho a explotar una marca o una formula comercial

VENTAJAS: la inversión es inferior al negocio, al abrirse una franquicia el riesgo que asume es bajo, el crecimiento es rápido, se aprovecha de los que se conoce económicamente y favorece a la publicidad de otras franquicias similares

DESVENTAJAS: No se tiene opción de realizar cambios en imagen, mensajes y todo lo de la marca, se deben cumplir los compromisos adquiridos con la marca, pudiendo llegar a rescindir todos los derechos si no procede. etc.



EXPORTACIONES

Es básicamente todo bien y o servicio legítimo que el país productor o emisor envía como mercancía a un tercero, para su compra o utilización

EXPORTACIONES Y DEMANDA AGREGADA

El papel de las exportaciones es la producción de un país es esencial ya que dicho país puede generar producción a nivel nacional

LAS EXPORTACIONES EN EL SIGLO XX

En la vida moderna de cada país ha elaborado sus legislaciones de acuerdo a sus propios intereses y necesidades, es una de las principales fuentes de ingresos por ellos los gobiernos desean proteger el producto nacional

ALIANZA ESTRATEGICA

TIPOS DE ALIANZA

Alianzas de mercadotecnia.

Alianzas sobre productos.

Alianzas para el desarrollo de tecnología y desarrollo de productos.

Alianzas no lucrativas.



MULTINIVEL

El marketing multinivel, también conocido como distribución estructural, es una forma de distribución en la que los productos o servicios se venden directamente a los clientes, sin que haya un comercio intermediario, por ejemplo, las tiendas

VENTAJAS

La principal ventaja de una empresa multinivel es que permite un mayor grado de flexibilidad en lo que respecta a las operaciones comerciales

DESVENTAJAS

Requiere una constancia superior a la de un empleo

Percepción negativa de los ingresos bajos

Crear tu cartera de clientes sin apoyo de la empresa

