

UDS

- Alumna: Paola Elizabeth Maldonado Cancino

- Profesor: Andrés Alejandro Reyes

- Materia: Desarrollo Empresarial

- Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

- Cuatrimestre 6to

- Parcial :4

DESARROLLO EMPRESARIAL



FRANQUICIAS

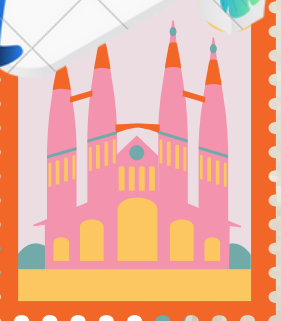
Es un sistema de comercio asociado entre empresas financieras y jurídicamente independientes, pero ligadas por un contrato en virtud del cual, una de ellas (la franquiciadora) concede a la otra u otras (franquiciados), a cambio de unas contraprestaciones económicas, el derecho a explotar una marca y/o una fórmula comercial materializada en unos signos distintivos, asegurándole al mismo tiempo la ayuda técnica y los servicios regulares necesarios destinados a facilitar dicha explotación.



EXPLOTACIÓN

es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización

Es un sistema conocido desde la antigüedad. La palabra exportación procede del latín 'exportatio', se refiere así al acto de enviar y recibir mercancías y géneros, cuyo resultado final incide en unas ganancias para la empresa o país emisor. Existen diferentes procedimientos o variedades de exportación: por ejemplo, hacerlo desde la empresa base hacia una sucursal en otro país.



ALIANZA ESTRATÉGICA

es una relación entre dos o más entidades que acuerdan compartir los recursos para lograr un objetivo de beneficio mutuo. Por ejemplo, una empresa fabrica y distribuye un producto en España y desea venderlo en otros países.

Otra compañía quiere expandir su línea de productos con el tipo de producto que la primera empresa fabrica y tiene un canal de distribución en todo el mundo. Las dos compañías establecen una alianza para ampliar la distribución del producto de la primera compañía.



AIRLINE TICKET

MULTINIVEL

Consiste en convertirse en distribuidor autorizado de los productos de una empresa a cambio de obtener una comisión por las ventas que logres concretar.

Hasta ahí, suena como un negocio convencional, pero la característica que diferencia a un negocio de multinivel es que además de ganar comisiones por tus ventas, también ganarás un porcentaje por las ventas que haga la gente a quién tú hayas captado dentro de tu equipo de ventas.

Entonces, podemos entender que la palabras multinivel, viene de los diferentes niveles que se generan sobre y bajo un vendedor, ya que mientras más gente conforme tu equipo de ventas, mayores serán las comisiones que obtendrás por ventas.

