



Universidad DEL SURESTE

Nombredelalumno: Cristian Sebastián
Hernández gordillo

Nombredelprofesor: Diego Loyo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 8vo

8 de julio del 2024

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

LAS 4 P'S.

Las 4 "P" representan el producto, el precio, el punto de venta o plaza y la promoción, los cuatro factores principales que los especialistas en marketing deben tener en cuenta al diseñar su estrategia de campaña. La estrategia de marketing debe: Comunicar lo que el producto proporcionará al cliente.

DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA.

Un canal de distribución es la cadena de pasos necesarios para que un producto o servicio alcance a su consumidor final. Esta cadena puede necesitar pocos o muchos pasos e intermediarios, pueden ser offline y online, e incluyen distribuidores, fabricantes, retailers y agentes.

PROMOCIÓN DE VENTAS.

La promoción de venta se define como una estrategia de marketing que opera bajo el concepto de crear interés en un producto o servicio -lo que significa un estímulo para comprar-, a través de atractivas campañas publicitarias a corto plazo.

MARCAS

Una Marca es un nombre, término, señal, símbolo o diseño, o una combinación de todos ellos, que busca identificar los bienes y servicios de un o una vendedora, o un grupo de vendedor@s, y diferenciarlos de los de sus competidores.

EMPAQUE

El empaque es un sistema de elementos que facilita la expedición, distribución, almacenamiento, comunicación, presentación, uso y desuso del producto empacado

FIJACIÓN Y POLÍTICAS DE PRECIOS.

La fijación de precios es el proceso de establecer los precios de los productos o servicios, y se considera la decisión más importante para las empresas. Las estrategias de fijación de precios pueden ser a corto o largo plazo, pero siempre deben estar en consonancia con la estrategia general de marketing de la empresa.

Especificaciones del producto o servicio..

Las especificaciones de producto, conocidas como pliegos de condiciones, son como una hoja de ruta que describe las características, requisitos, funciones y aspecto de un producto. También puede incluir a quién va dirigido el producto.

Especificaciones del producto o servicio..

Las especificaciones de producto, conocidas como pliegos de condiciones, son como una hoja de ruta que describe las características, requisitos, funciones y aspecto de un producto. También puede incluir a quién va dirigido el producto.

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

La promoción de productos es el proceso de explicar el valor de un producto a los clientes potenciales y clientes existentes para brindarles información, generar interés e impulsar la compra. Es una de las cuatro P de la combinación de marketing, junto con producto, precio y punto de venta.

PUBLICIDAD

La publicidad es un conjunto de estrategias de comunicación diseñadas para compartir una solución comercial con un público de posibles consumidores. A través de recursos visuales, sonoros o textuales, la publicidad busca atraer y captar la atención de las audiencias y convencerlas de adquirir un producto o servicio.

ETIQUETA

Las etiquetas facilitan información muy valiosa acerca de la composición, la cantidad, la procedencia, las características o las condiciones de conservación de los productos. Es fundamental prestar atención y leer su etiquetado antes de adquirir uno.

PRODUCCIÓN

En economía, la producción es el proceso mediante el cual se transforma la materia prima en bienes para el consumo, y se le añade valor al resultado. Los sistemas económicos tienen como fin la producción de recursos, ya que a través de esta se satisfacen distintas necesidades humanas.

OBJETIVOS DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN

La función de producción hace referencia a la cantidad de bienes que se pueden producir como máximo teniendo una determinada cantidad de recursos. Maximizar la producción con el mínimo de recursos es el objetivo central. Las inversiones en tecnología pueden cambiar significativamente la eficiencia de producción.

ELEMENTOS DE PRODUCCIÓN..

Tradicionalmente, los economistas dividen los factores de producción en cuatro categorías: tierra, trabajo, capital y capacidad empresarial. La tierra se refiere a los recursos naturales, el trabajo se refiere al esfuerzo laboral y el capital es cualquier cosa que se utilice para hacer algo más.

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Las especificaciones de producto, conocidas como pliegos de condiciones, son como una hoja de ruta que describe las características, requisitos, funciones y aspecto de un producto. También puede incluir a quién va dirigido el producto.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda.

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA.

Desde los tiempos de Aristóteles, la tecnología está constituida por cuatro elementos: materia, forma, fin y acción eficiente. En este artículo se explican los principales vínculos de la tecnología con las prácticas técnicas cambiantes a lo largo del tiempo, y sus relaciones sociales con la materialidad y la cultura.

EQUIPO E INSTALACIONES

El equipo de instalaciones administra todos los espacios físicos que ocupas. Forma parte de la sección de infraestructura de la empresa en la cadena de valor. Se encargan de la planificación de la capacidad y del espacio.

UBICACIÓN DE LA EMPRESA.

La ubicación de la empresa es un lugar donde se lleva a cabo un negocio o actividad comercial. La elección de la ubicación tiene una función estratégica porque puede determinar el logro de los objetivos de la entidad empresarial.

DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE PLANTA Y OFICINAS

La distribución en planta se refiere a la óptima o mejor disposición de las máquinas, los equipos y los departamentos de servicio, con el fin de lograr la mayor coordinación y eficiencia posible en una determinada planta.

ELEMENTOS DE ORGANIZACIÓN.

Estos elementos son: la estructura organizacional, la estrategia, los sistemas, la visión y valores, las habilidades o capacidades, el personal o recurso humano, y el estilo o forma de toma de decisiones, de liderazgo y de realización de actividades

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

La estructura organizacional de una empresa consiste en el modelo que define cómo se organiza la empresa y sus empleados, establece el entramado de niveles jerárquicos y es, en definitiva, el esqueleto sobre el que se sostiene la empresa

Administración de sueldos y salarios

La administración de sueldos y salarios envuelve un conjunto de técnicas, orientadas a satisfacer las necesidades de la empresa y de los trabajadores, en lo relativo al establecimiento de un sistema de remuneraciones que contribuya al desempeño de la organización con un alto nivel de eficiencia

MATERIA PRIMA

Se entiende por materia prima a todos aquellos elementos extraídos directamente de la naturaleza, en su estado puro o relativamente puro, y que posteriormente puede ser transformado, a través del procesamiento industrial, en bienes finales para el consumo, energía o bienes semielaborados que alimenten a su vez otros

CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección; puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Un programa de producción o manufactura es un documento flexible que detalla todas las variables relevantes para la producción durante un periodo de tiempo determinado. Contiene información sobre lo que debe producirse, así como quién lo producirá, dónde y cómo.

ORGANIZACIÓN

Una organización es un grupo estructurado de individuos que trabajan juntos de manera coordinada para lograr metas u objetivos específicos. El propósito principal de una organización es lograr de manera efectiva y eficiente sus objetivos predeterminados.

OBJETIVOS DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN.

Son las metas que las organizaciones tratan de alcanzar, ya sea a corto, mediano y largo plazo, y que te ayudan a designar recursos y a determinar las políticas que vas a establecer como empresa.

FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO.

se entiende aquellas que son propias del trabajo para el cual fue contratado el dependiente y que las caracteriza y distingue de otras labores; por "funciones alternativas" dos o más funciones específicamente convenidas, las cuales pueden realizarse unas luego otras, repitiéndose

MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN.

El Marco Legal de las Organizaciones provee las competencias que se requieren para el establecimiento y desarrollo de cualquier proyecto empresarial, desde una perspectiva legal, por ello, se inserta en los primeros semestres de la trayectoria escolar.