U D S

TALLER DEL EMPRENDEDOR

UNIDAD III

PROFA: LUZ ELENA CERVANTES

ALUMNA: MARIA JOSÉ RUIZ MEZA

LICENCIATURA EN NUTRICIO. 9º

04 DE JULIO 2024

IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

- **Organización**
  - Forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos
  - Objetivos del área de organización
    - es la forma en que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos.
  - Elementos de una organizacion
    - Estructura organizacional
      - El primer paso para establecer un sistema de organización en la empresa es hacer que los objetivos de la empresa y los de sus áreas funcionales concuerden y se complementen
- **El mercado**
  - El marketing se encarga del proceso de planear
    - Las actividades de la empresa
  - relación con
    - el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece, así como de la definición del producto o servicio
- **Objetivos del Marketing**
  - definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado
- **Tamaño del mercado**
  - Buscar, de manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son
    - SE NECESITA
      - edad, sexo, estado civil, ingreso mensual
- **Investigación del mercado**
  - Conocer sus necesidades y cómo pueden satisfacerse.
  - La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.
- **Estudio del mercado**
  - medio para recopilar, registrar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos.
  - Objetivo del estudio de mercado
    - hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista.
- **Elementos de producción**
  - Especificaciones del producto o servicio
    - -Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
    - Confiabilidad (que no falle).
    - Calidad (bien hecho, durable, etcétera).
- **Las 4 P´s**
  - Promoción del producto o servicio
    - un acto de información, persuasión y comunicación, que incluye varios aspectos de gran importancia
  - Publicidad
    - serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje almercado meta
  - Promocion de ventas
    - actividades que permiten presentar al cliente con el producto o servicio de la empresa
  - Produccion
    - Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores

BIBLIOGRAFIA:
https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/fc2573471c1c6f86286f3ffcbdcecfad-LC-LNU905%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf

Presented with xmind