



Mi Universidad

Mapa Conceptual

NOMBRE DEL PROFESOR: Icel Bernardo Lepe Arriaga.

NOMBRE DEL ALUMNO: Blandí Jorgelina Lopez García.

TEMA: IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

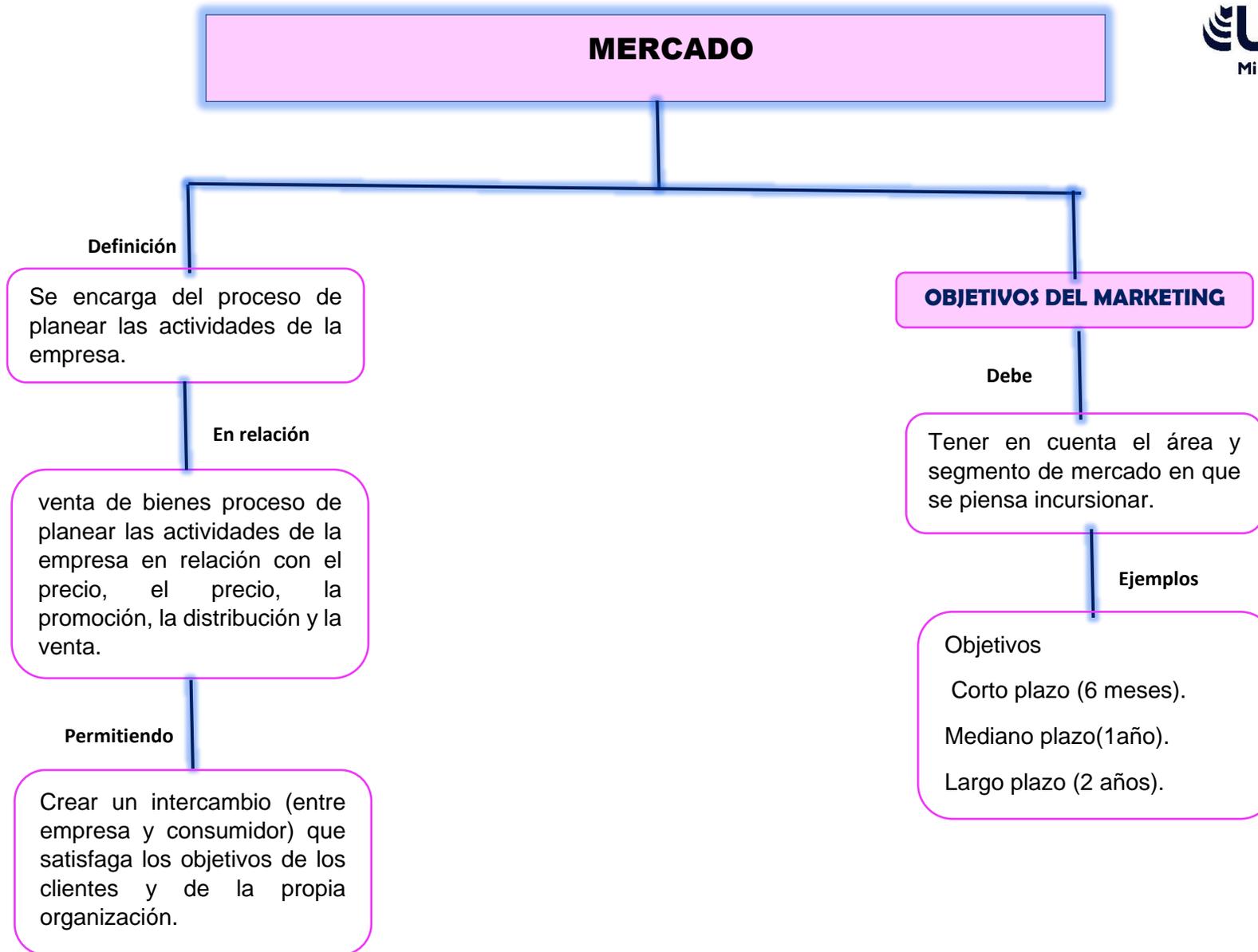
PARCIAL: IV

MATERIA: Taller del emprendedor

LICENCIATURA: Enfermería.

CUATRIMESTRE: 9°

Frontera Comalapa Chiapas a 30 de junio del año 2024.



INVESTIGACION DEL MERCADO

Las decisiones
que

Que se toman en el área de marketing y en otras áreas de la empresa, deben buscar la satisfacción del cliente

TAMAÑO DEL MERCADO

Buscar

Manera objetiva y con base en fuentes de información confiables, cuántos clientes posibles puede tener la empresa, dónde están y quiénes son.

Es decir

Debe establecer el segmento de mercado donde operará la empresa.

CONSUMO APARENTE

Tratar

De establecer el consumo aparente que dicho segmento representa; esto se hace identificando el número de clientes potenciales.

Así como

El consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

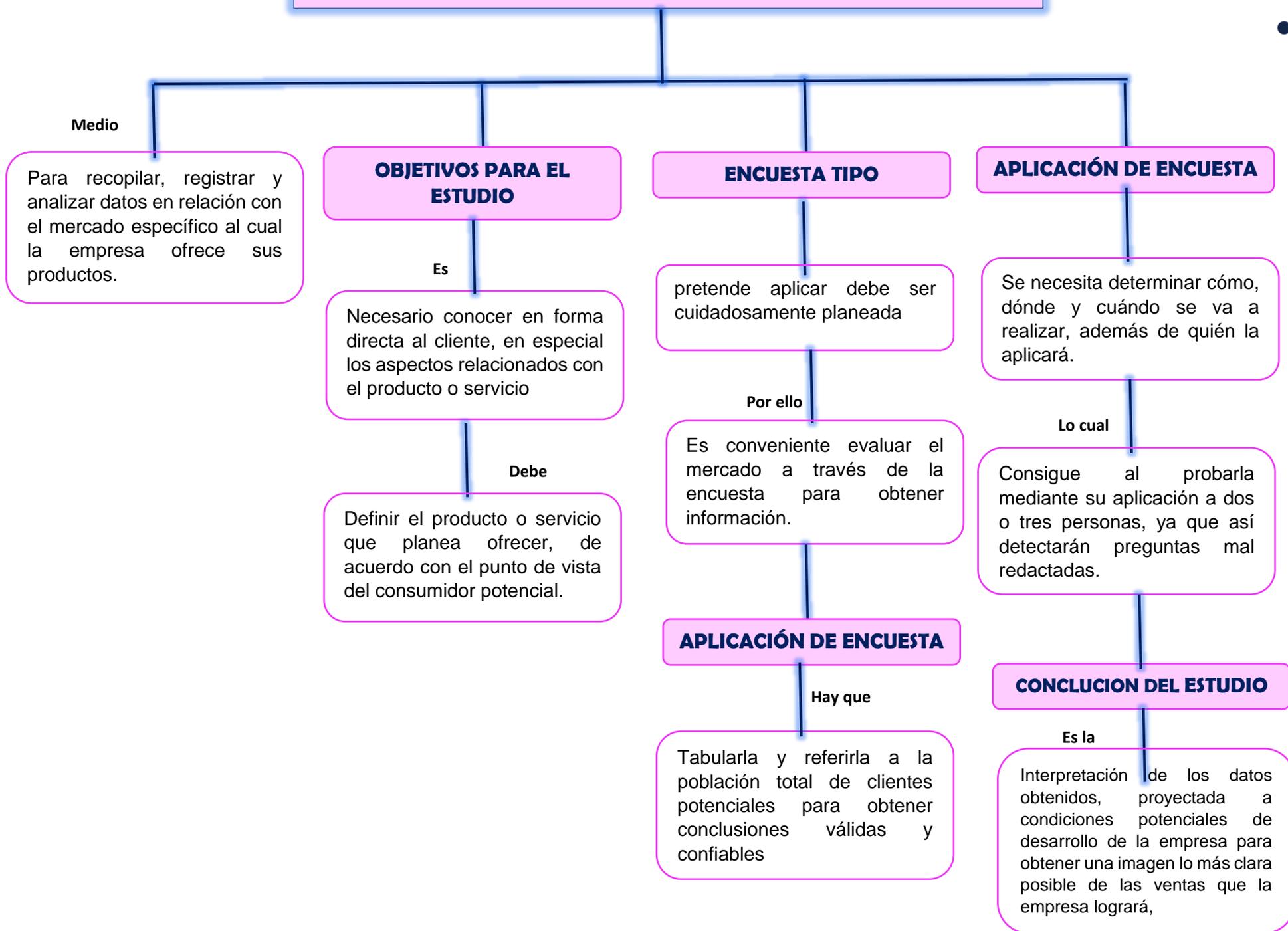
DEMANDA POTENCIAL

cálculo del consumo aparente (actual) del mercado, le será fácil determinar el consumo potencial del producto o servicio de la empresa.

Es decir

proyecte el crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazos.

ESTUDIO DEL MERCADO



BIBLIOGRAFIA: NOMBRE DE LA MATERIA: Taller del emprendedor.

CUATRIMESTRE: Noveno UNIDAD III. IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE
NEGOCIO. PAG. 64- 70

c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN9TALLERDELEMPRENDEDOR.pdf