

*Nombre del Alumno: José Andrés Cantoral  
Acuña*

*Nombre del tema: unidad 3.*

*Parcial: 3.*

*Nombre de la Materia: Taller del  
emprendedor*

*Nombre del profesor: BEATRIZ ADRIANA  
MENDEZ GONZALEZ.*

*Nombre de la Licenciatura: enfermería.*

*Cuatrimestre: 9°.*



**Mi Universidad**

# IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## El mercado

se encarga del proceso de planear las actividades de la empresa en relación con el precio, la promoción, la distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece

## Objetivos del Marketing

Dentro de los objetivos del área de marketing es necesario definir lo que se desea lograr con el producto o servicio en términos de ventas, distribución y posicionamiento en el mercado

## Investigación del mercado

La investigación de mercado se utiliza como una herramienta valiosa en la obtención de esta información.

### Tamaño del mercado

se debe establecer el segmento de mercado donde operará la empresa.

### Consumo aparente

Una vez que ha definido el segmento de mercado, debe tratar de establecer el consumo aparente que dicho segmento representa

# IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

## Estudio del mercado

El estudio de mercado es el 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

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio

### Encuesta tipo

La encuesta de mercado que se pretende aplicar debe ser cuidadosamente planeada.

### Aplicación de la encuesta

Es recomendable evaluar si la encuesta está bien diseñada. Lo cual se consigue al probarla mediante su aplicación a dos o tres personas

## Las 4 P's

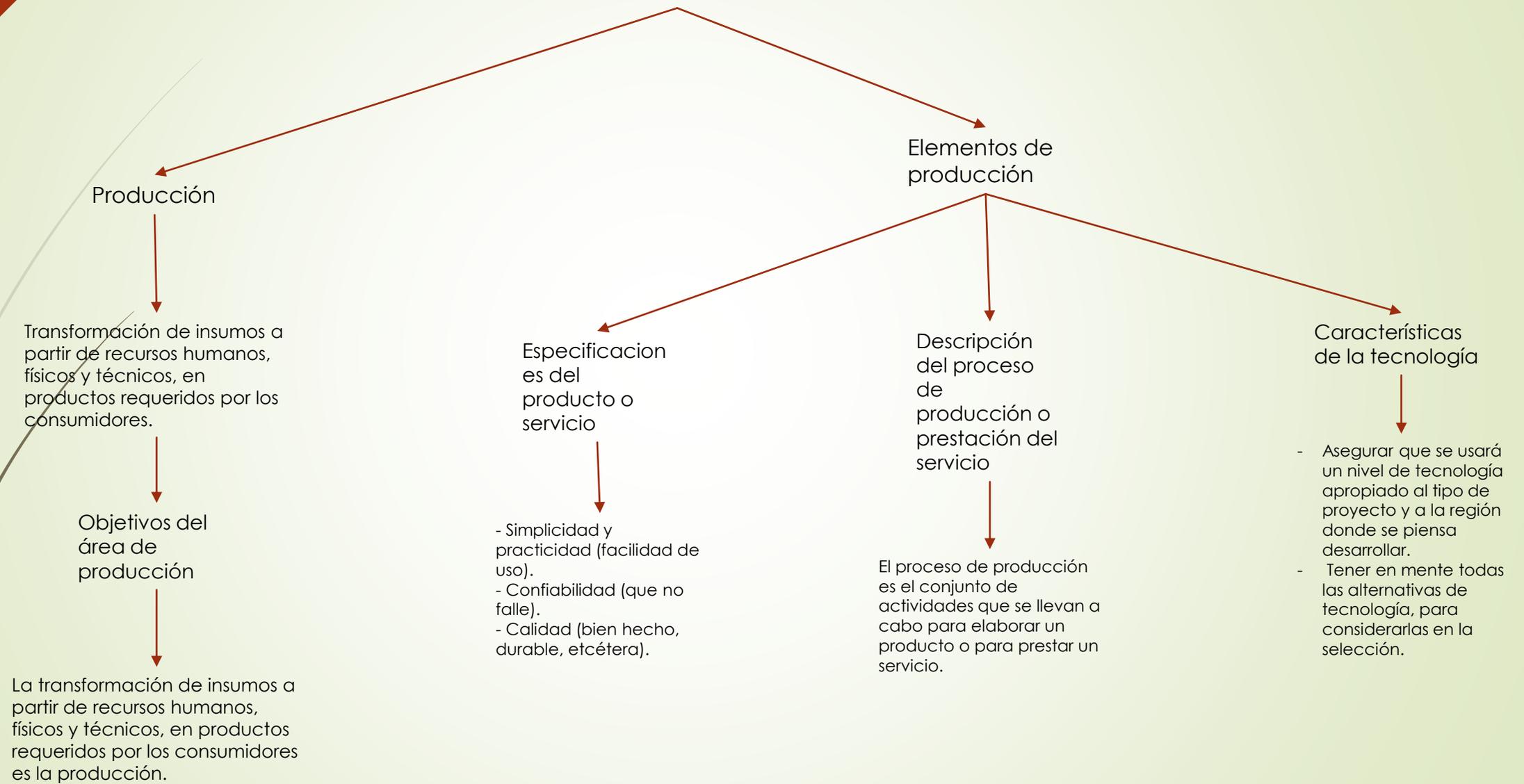
Promoción del producto o servicio Promover es, en esencia, un acto de información

Publicidad Hacer publicidad es una serie de actividades necesarias para hacer llegar un mensaje al mercado meta

Promoción de ventas Otro elemento que causa un gran impacto en el mercado meta es el sistema de promoción de ventas

Fijación y políticas de precios El comprador entrega algo de valor económico al vendedor, a cambio de los bienes y servicios que se le ofrecen

# IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



## Producción

Transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores.

## Objetivos del área de producción

La transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción.

## Elementos de producción

### Especificación es del producto o servicio

- Simplicidad y practicidad (facilidad de uso).
- Confiabilidad (que no falle).
- Calidad (bien hecho, durable, etcétera).

### Descripción del proceso de producción o prestación del servicio

El proceso de producción es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o para prestar un servicio.

### Características de la tecnología

- Asegurar que se usará un nivel de tecnología apropiado al tipo de proyecto y a la región donde se piensa desarrollar.
- Tener en mente todas las alternativas de tecnología, para considerarlas en la selección.

Referencia  
bibliográfica

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>