



Nombre de alumno: Tania Belén Gómez Santiz

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth Pérez López

Nombre del trabajo: Ensayo unidad III

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9° Cuatrimestre

Grupo: Lic. Ciencias de la Educación

Ocosingo, Chiapas, 17 de junio del 2024

Unidad III. Implantación del modelo de negocios.

Los negocios son actividades económicas para generar ingresos; ante el inicio de un negocio, de un emprendimiento, se debe explorar un mercado.

Tomando en cuenta el modelo de negocios, se da una estructuración a los elementos y etapas para conformar la empresa, se logra entender como va a funcionar el negocio, este tema se encuentra relacionado con el proyecto que se está llevando a cabo en la materia "Taller del emprendedor"; en donde se comienza a emprender un negocio.

Se le conoce como marketing al proceso de efectuar estrategias de promoción, investiga lo que los consumidores prefieren en un producto, para satisfacer sus necesidades.

En sus objetivos está determinar lo que se pretende lograr en las ventas, en el posicionamiento, también el área del mercado en que se quiere ofrecer.

Sin conocer sobre el término de marketing, con el inicio del proyecto de emprendimiento ya se está llevando a cabo.

Para que un negocio perdure, depende de la satisfacción del cliente, si los consumidores están satisfechos se generará ventas, pero si en dado caso no se logra esa satisfacción, el negocio no prosperará; por eso es necesario conocer las necesidades de los clientes para buscar la forma de cubrir esas necesidades.

También se debe especificar el mercado que atenderá la empresa, a quiénes va dirigido el producto.

Basándonos en nuestro producto, se determinó que será ofertado para el público en general, ya que se trata de un producto que es consumido por personas de distintas edades, no tiene medidas de restricción.

Para obtener datos del mercado a quien va dirigido, con quienes se piensa ofertar los productos, se lleva a cabo un estudio del mercado; esto con el objetivo de conocer la opinión del cliente sobre el producto que se piensa vender.

La opinión de los clientes se obtiene mediante las encuestas, se debe plasmar preguntas claras y que estén acorde a lo que se necesita conocer, que tenga un buen diseño y que se aplique de manera adecuada.

Para la realización de este proyecto de emprendimiento sí se realizó encuestas como marca en este tema. Con la aplicación de las encuestas sí se conoce la opinión del cliente, brinda información con el que la empresa puede mejorar.

Se debe tomar en cuenta el proceso de distribución, que hará la empresa para que el producto llegue hasta el consumidor.

De las maneras en que se puede llevar a cabo esto, es mediante la promoción del producto, utilizar la publicidad, con los medios de periódicos, en la radio, los volantes.

Retomando el punto de la publicidad, de acuerdo con el emprendimiento que se está realizando, tomamos en cuenta promocionar mediante las redes sociales, que son utilizadas actualmente.

También se encuentra la promoción de ventas, para ello se puede realizar ofertas de introducción, regalos en la compra de un producto, o puede ser muestras gratuitas, para animar al cliente a comprar los productos.

Otro factor es la márcas, identifica al producto haciendo diferencia de las demás.
Abarca un nombre, el logotipo y el eslogan.

También se toma en cuenta la etiqueta, que es la forma impresa en el producto, donde brinda información a los consumidores sobre el uso o la preparación del producto.

Interviene también el empaque, en donde se coloca el producto para su venta, dependerá el tipo de producto para su envoltura.

De esto y cómo se prepare el producto, dependerá el precio, si el cliente ve y siente que el producto es bueno, tiene calidad, pagará con gusto el precio del producto; hay algunos que no toman en cuenta la calidad del producto, solo se fijan si tiene un precio accesible, si no es muy costoso.

Es así que en nuestro producto de emprendimiento, tomamos en cuenta este punto, y colocamos una pregunta referente al precio, en la encuesta que realizamos, para conocer hasta qué precio están dispuestos los clientes a pagar por el producto.

Ahora se tomará en cuenta la parte del proceso de producción del producto, basado en recursos humanos, físicos y técnicos; de esto depende también si el producto es confiable, está bien hecho, si muestra calidad, ya sea en las materias primas, en las máquinas que se utilicen.

En la parte de la materia prima, se tiene que buscar los proveedores de los insumos con que se realizará el producto, considerando que estos proveedores realicen las entregas con puntualidad, el precio en que se negocia los insumos, si da plan de crédito, todo esto se tiene que tomar en cuenta para elegir a los proveedores que sean convenientes.

Como el caso de nuestros productos, se tuvo que buscar con quiénes comprar la materia prima, que es la masa del pozol.

Otro punto que se tiene que determinar, es la ubicación que tendrá el negocio, en dónde será su establecimiento, algunas empresas buscan puntos estratégicos, por eso se debe considerar la distancia que tendrá con los proveedores, con los clientes y con los trabajadores. También se debe adecuar el establecimiento, que tenga un orden, buscando que sea agradable al consumidor, que tenga higiene, buen ambiente.

Para brindar un buen servicio al cliente, se debe mantener una organización con el equipo de trabajo, se debe crear un buen ambiente laboral, con respeto hacia compañeros y clientes; que los trabajadores cumplan las funciones que les corresponde adecuadamente, de acuerdo a sus áreas de trabajo, que lleven a cabo el trabajo en equipo, mantengan una comunicación estable, porque aunque no lo parezca, los clientes también perciben esa parte.

Un factor que también influye en los trabajadores de un negocio, es el sueldo que reciben, depende de qué funciones y carga de trabajo se le otorga, también de su desempeño, en sus habilidades que demuestra en su puesto, algunos negocios no valoran al trabajador, en su esfuerzo y le pagan poco, por eso algunos trabajadores renuncian y

buscan otro empleo, en donde las condiciones laborales y el salario sean dignos, de acuerdo a las funciones y a la jornada laboral.

Para la constitución de una empresa, se puede dar de forma, como persona física, en el que solo influye el dueño del negocio, también mediante la sociedad anónima en el que abarca un grupo de personas teniendo únicamente la obligación de realizar pago de sus acciones, y la sociedad de responsabilidad limitada, en el que interfieren solo los socios, obligados en el pago de sus aportaciones.

Todo negocio debe tomar en cuenta que hay verificaciones por parte de la coordinación de salud, por tanto se tiene que tener permisos, licencias sanitarias, notario público, registro de la propiedad y del comercio.

Para iniciar un negocio conlleva un largo proceso, diferentes aspectos por tomar en cuenta, se debe mostrar perseverancia, compromiso, invertir tiempo y dinero.

Durante el tiempo que se comenzó con el proyecto de emprendimiento, ha costado seguir adelante, siempre aparece contratiempos que pareciera que no quiere que se siga adelante, sin embargo como equipo seguimos, animando y empujando a los compañeros a seguir adelante; el proceso ha sido cansado, estresante y más porque no teníamos conocimiento de nada sobre el tema que trata este ensayo, que es basado en el modelo de negocios y todos sus elementos.

Pero ahora se sabe que aspectos tomar en cuenta para desarrollar un negocio con estabilidad, de calidad.