



**NOMBRE DE LA ALUMNA: YENI GABRIELA  
SÁNCHEZ MÉNDEZ.**

**NOMBRE DE LA PROFESORA: JHOANI  
ELIZABETH PEREZ LOPEZ.**

**NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO.**

**MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR.**

**GRADO: 9°**

**GRUPO: CIENCIAS DE LA EDUCACION**

# INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo que se encuentra a continuación se habla acerca de la implantación del modelo de negocios que es importante en el emprendimiento.

Para crear un negocio (emprender) ¿será fundamental contar con información para desarrollar dicho emprendimiento? Leer y analizar el siguiente ensayo ayudará a comprender los pasos o información que se requiere para tener un buen emprendimiento.

Lanzar un producto al mercado no significa que se obtendrán resultados favorables o que tendrá un impacto novedoso en la sociedad.

Se debe tomar en cuenta el mercado, los objetivos que se pretenden alcanzar, investigación y tamaño del mercado, distribución y puntos de venta, promoción del producto, producción entre otros, dicha información se puede apreciar de forma clara a continuación.

# IMPLANTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

Para lanzar un nuevo negocio, el marketing es el encargado de planear las actividades de la empresa en cuestión de precios, promoción, distribución y la venta de bienes y servicios que ofrece. Para ello la creación del producto denominado pozolaco abarca el precio a considerarse, en donde se distribuirá, en donde se promocionará, etc.

Al poner en marcha un nuevo producto, se requiere de conocimientos previos acerca del área que se enfocará y sobre al público que se dirige, conocer las preferencias de la mayoría de la población en general, ante la creación de un producto surgen varios apartados como el definir los objetivos que se pretenden lograr, en caso del producto pozolaco, hacer de la marca una de las líderes en el mercado local de bebidas artesanales; es uno de sus principales objetivos.

La investigación del mercado es de vital importancia ya que a base de ello se busca satisfacer a los clientes, también se debe analizar el tamaño del mercado, es decir cuántos clientes puede tener la empresa, en este caso pozolaco va dirigido a toda la población como niños, jóvenes, adultos, sin ninguna distinción de edad, además de ser una bebida natural con un precio que se encuentra al alcance de todos.

Al contar ya con el segmento del mercado se debe contemplar y estimar la cantidad de producto que se suministra.

Otro de los apartados que conlleva el lanzamiento de un nuevo producto es el estudio del mercado en el que se recopila y analiza información, para el producto, puede ser mediante la aplicación de encuestas.

Con base a lo anterior, podemos realizar una pequeña demostración de su producto con algunos consumidores en la finalidad de obtener respuestas de dicho producto a través de encuestas para así analizar la aceptación que tiene ante el público.

Para la distribución y puntos de venta es necesario tomar en cuenta las necesidades del cliente y crear un producto o mejorarlo para que los satisfaga, también como hacer llegar los productos al mercado, por lo que creo páginas en redes sociales para que las personas puedan conocerlo.

Un producto debe ser promovido ya que es parte esencial para llamar la atención de los clientes pudiendo así incrementar su consumo, e impactar ante la población.

Algo fundamental del producto es la producción en la que participan varias personas (mano de obra) para la realización de dicho producto, con el objetivo de transformar insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos.

Por otro lado la organización es parte fundamental para que todo marche de la mejor manera y alcanzar los objetivos propuestos, algunos de los elementos que se debe considerar en la organización son: establecer un sistema de organización, funciones específicas por puesto, administración de costos y salarios, marco legal de la organización en la que la constitución de la empresa puede ser como persona física, sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada.

El lanzar un producto implica estar conscientes de que puede tener una aceptación positiva ante la sociedad o puede ser rechazada, por lo que se debe tener claro lo que se pretende lograr.

# CONCLUSIÓN

En conclusión toda persona que desea emprender ya sea con un producto o servicio debe considerar cierta información para poder desarrollar su empresa.

El tener una buena organización y sobre todo una actitud positiva ante lo que vaya a surgir con pieza clave para el lanzamiento de un producto; Entonces un emprendimiento puede tener ventajas y desventajas de acuerdo a su relevancia ante la sociedad, es por ello que es fundamental analizar, reflexionar e investigar como será visto el producto por la población.