

Unidad 3. Implantación del modelo de negocio.

Exploramos los fundamentos esenciales de los modelos del negocio: definición, variedades y consejos para crear nuestro negocio con éxito.

Para conseguir e adquirir las habilidades que te permitan generar el modelo de nuestro negocio es imprescindible conocer el mercado y aprender a analizarlo, utilizando las herramientas que mejor se adapten a las necesidades.

Para este proyecto el marketing es esencial para el avance de la empresa, la declaración del alcance define los objetivos, plazos y resultados que se quieren lograr con nuestro proyecto.

Para saber lo que el cliente busca se realizó una minuciosa investigación de posibles clientes, para poder cubrir sus necesidades y satisfacer a los clientes con nuestro producto. Es decir, cuáles son las necesidades del público objetivo y cómo son satisfechas por parte de nuestro producto.

El proceso se debe incrementar, por esta razón recurrimos a la publicidad, utilizando las redes sociales como medio de apoyo para dar a conocer el producto y así tener un mejor impacto en el mercado. En esto se proporciona información la marca, etiqueta, empaque y precios, y medios en los que nos pueden contactar para comprar el producto. Estos aspectos son de suma importancia para garantizar un buen producto que satisfaga a los clientes.

El proceso de fabricación o de producción define el conjunto de procesos para crear, organizar y

Gestionar el producto a sí como también tener en cuenta la transformación de las materias primas con el producto final.

Esto también incluye capital, mano de obra, proveedores, capacidad máxima de producción, diseño y producción, y por último pero no menos importante, el organizar nuestro personal, realizando el trabajo de manera eficiente para alcanzar los objetivos propuestos para este producto.