

**Nombre del Alumno: Jose Manuel Espinoza Lopez**

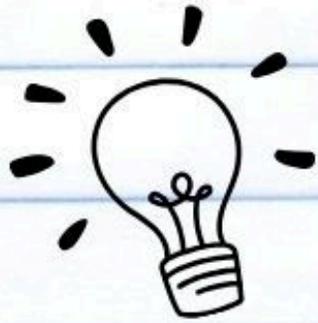
**Nombre de la Materia: Plan de Negocios**

**Nombre del Profesor: Ivan Alexis Rivas Albores**

**Nombre de la Licenciatura : Contaduría Publica y Finanzas**

### **Cuatrimestre 7**

Bibliografía básica y complementaria • Munch, Lourdes. (2015). Fundamentos de administración. Ciudad de México, México: Trillas. • Araujo, Noelia. (2015). Guía práctica para la elaboración de un plan de empresa. Madrid, España: EAE. • Prieto, Carlos. (2016). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Ciudad de México, México: Pearson. • Pedraza, Hugo. (2017). Modelos de plan de negocio para la micro y pequeña empresa. Ciudad de México, México: Grupo editorial patria.



# PLAN DE NEGOCIOS

## ANALISIS DE MERCADO

> analizar las necesidades del consumidor y visualizar sus posibilidades de comprar el producto, donde también nos habla de nivelar el precio de la demanda y la oferta.

## MERCADO POTENCIAL

> entiendo que son todas aquellas personas que realmente necesitan del producto para satisfacer sus necesidades.

## MERCADO META

> comprendo que son las personas primordiales que conforman el mercado para la compra y venta del producto, y que se dividen en varios grupos.

## PRECIO

> es la consideración que no se debería ver elevado, ya que es lo que define el valor del producto o beneficio.

## ESTRATEGIAS DE INTRODUCCION AL MERCADO

> nos habla del ciclo de vida de los productos, que es importante saber hasta cuando se pueden consumir para darle un buen uso a lo que se necesita para consumir.

## CONCLUSION

LOS CONSUMIDORES SON LOS PRINCIPALES USUARIOS QUE CONFORMAN LOS MERCADOS PARA SATISFACER SUS NECESIDADES, DONDE SE ANALIZA TAMBIEN DE QUE MANERA SE ESTABLECE LA OFERTA Y LA DEMANDA.