



Sheyla Paola García Aguilar  
Producción/Operación de la empresa  
Parcial 4  
Plan de negocios  
Víctor Manuel Martínez  
Administración y estrategias de negocios.  
Cuatrimestre 7

**LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

La localización de los puntos de venta es una decisión de suma importancia y trascendencia. Una adecuada localización del punto de venta contribuye favorablemente a su elección por el comprador.

Los factores que hay que considerar y evaluar son los siguientes:  
El potencial del mercado.  
La participación posible en el conjunto del mercado.  
La estimación de las ventas.

Determinación del número de puntos de venta Una vez seleccionado el mercado, puede determinarse el número de puntos de venta que van a ser necesarios para alcanzar los objetivos comerciales. Selección del lugar de ubicación: Métodos de selección por lista de factores. Métodos analógicos. Métodos gravitacionales.

**Materia prima:**

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

**Proveedores:**

pueden disponer de todos los recursos que integran los productos que elaboran, así como de los servicios adicionales (transporte, almacenaje, seguro, crédito, asesoría jurídica y económica, etc.

**PROVEEDOR ES Y MATERIA PRIMA**

**PRODUCCIÓN/ OPERACIÓN DE LA EMPRESA**

**PROCESO DE FABRICACIÓN Y/O PRESENTACIÓN DEL SERVICIO**

Un producto nuevo puede clasificarse en función de su grado de novedad para el mercado o para la empresa que lo elabora.

Generación de ideas La generación de ideas supone una búsqueda sistemática de nuevos productos, acudiendo a una diversidad de fuentes y por medio de distintos métodos o procedimientos.

Desarrollo y prueba del concepto producto consiste en una descripción detallada de la idea del producto en términos que tengan significado. Diseño, estrategia y análisis económico debe desarrollarse una estrategia comercial tentativa para el producto. Desarrollo del producto la realización efectiva de un prototipo del producto o de versiones preliminares del mismo. Prueba del producto Los distintos prototipos del producto nuevo deben probarse por los consumidores potenciales.

Prueba del mercado es una comercialización real del producto nuevo a escala reducida. Lanzamiento y comercialización del producto sta prueba es la definitiva y la que permitirá comprobar de modo efectivo el grado de aceptación del producto por el mercado.

