



Nombre del grupo

Participantes

E-mail

ORGANIZACION DE LA EMPRESA

Define cuál es la **VISION** que tienen de la nueva empresa. La visión es la forma en que se ve a la empresa en un largo plazo. Indica con palabras este sueño...

Ser una empresa....

Una vez que han pensado cómo les gustaría que fuera su empresa, es importante que definan el rumbo hacia donde irán, esto es la **MISION DE LA EMPRESA**. Esto lo logran a través del establecimiento de la misión de su negocio. Para ello contesten las siguientes preguntas y posteriormente, a manera de párrafo únanlas.

¿Qué producto o servicio ofrecen?...

¿Quién se beneficiará de sus productos o servicios?...

¿Cómo realizarán su actividad (con equipo especializado, con calidad, con buen impacto social y ecológico)?...

Unan sus respuestas en una frase...



Nombre del grupo

DE QUE SE TRATA LA EMPRESA

Para poder definir cuál será la empresa a la cual te dedicarás, es importante que comenten en tu grupo las ideas que tienen y seleccionen una. Luego defínela claramente a continuación.

La empresa trata de....

GIRO Y NOMBRE DE LA EMPRESA

Indica cuál es el giro de tu empresa, es decir, a qué se dedicará. Si tu empresa se encargará de fabricar un producto tangible entonces pertenecerá al giro de transformación o manufactura; si se encarga de generar un bien intangible, entonces será del giro de servicios y si tu empresa obtendrá sus beneficios económicos de la compra y venta de productos, entonces pertenecerá al giro comercial.

Giro...

¿Cuál es el nombre de la empresa? (justifique su respuesta)

MERCADOTECNIA DE LA EMPRESA

Una vez que esté organizada la empresa, es importante analizar cómo es el mercado al que ofrecerás tus productos o servicios. El mercado es el conjunto de personas que tienen una necesidad y están dispuestos a pagar por satisfacerla.

¿Cuáles son las características que definen tu mercado?

genero:

edad:

ocupación:

segmento socioeconómico:

hábitos:

costumbres:

deseos:

necesidades:



Nombre del grupo

EL MERCADO META DE LA EMPRESA

El mercado meta es el conjunto de personas a las cuales dirigirás tus esfuerzos.

Cuantifica a ese mercado, es decir, calcula cuántas personas podrían comprar tus productos o servicios...

EL PRODUCTO. Dibuja el diseño de tu producto. Si es un servicio indica en qué consistirá:

MARCA DEL PRODUCTO. Es importante que definas una marca para tu producto o servicio. La marca es el nombre con el cual conocerán y reconocerán tus proveedores, clientes y competidores. Asimismo puedes crear un “slogan” o frase con la cual se te pueda relacionar. Esta frase debe ser corta e indicar algún atributo o ventaja de tu producto o servicio. (Por ejemplo la marca “GANSITO” de Marinela, tiene el slogan “RECUERDAME”).

Marca:

Slogan:
