



INSTITUCIÓN EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES S.A. VEDRA

23/07/2021

Taller 11: Habilidades de Negocio - Ética Empresarial

Actividad.

1. ¿Por qué crees que tu empresa es competitiva?

R1= porque mi empresa va hacer innovadora, es capaz de agregar valor por medio del desarrollo o mejora de productos, modelos de negocio o procesos organizacionales, como la logística y marketing. También es muy importante fidelidad de los clientes, análisis de la empresa y del mercado, precios... etc.

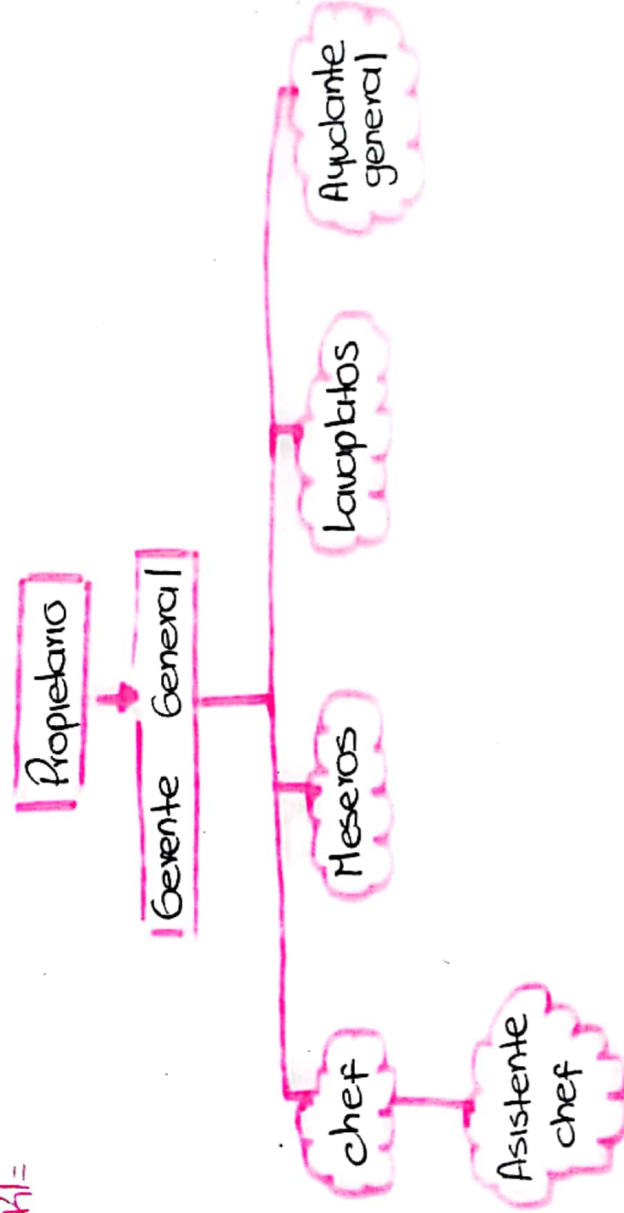
2. ¿Qué beneficio trae a los clientes tu producto?

R1= un beneficio es el uso positivo que un cliente hace de una característica del producto o servicios, y que le ayuda a cubrir una necesidad o deseo específico.

por ejemplo: el primer tamal puede ser exquisito y delicioso y se puede compartir con tu hijo o tu familia. y el beneficio para el cliente es que se puede satisfacer su paladar con esta rica comida.

3. ¿Elabora un organigrama de tu empresa.

R1=





INSTITUCIÓN EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

4

ITEM	Actividades diarias	1 semana							2 semana							3 semana							A cargo
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19			
1	Habilidades tecnica y de manufactura	x				x		x		x		x		x		x		x		x			chef
2	Capacidad de Innovación							x			x	x			x			x			x		Gerente
3	Valor agregado al producto	x			x					x	x	x			x					x			chef.
4	control de costo							x						x								x	Gerente
5	Estructura de Ventas		x			x				x			x			x						x	Ayudante general
6	Calidad del equipo					x						x						x					Gerente

5. Que son los cliente reales y potenciales?

Pl = Los clientes reales: Son aquellos, ya sean personas u organizaciones, que le hacen compras a la empresa de manera constante o en fechas recurrentes. Estos clientes generan el volumen de ventas actuales. En otras palabras, son la fuente de ingresos que percibe la empresa en la actualidad y es la que le permite tener una determinada participación en el mercado, además de la posición actual en el.

Los clientes potenciales: Es toda aquella persona, empresa u organización que pueden convertirse en un cliente de tus productos y/o servicios. Este tipo de personas u organizaciones reúne una serie de calidades que le hace más propensas a interesarse por lo que eres o es una marca o una empresa. Por potencialidad entendamos que es tener la posibilidad de realizar o conseguir algo que aun no se ha logrado. De la empresa va dependiendo si se logra.