

Practico N°3
Organización y Gestión de Empresas

1. Identificar el producto o servicio
 - 1.1. Nombre
 - 1.2. Características físicas y técnicas
 - 1.3. Usos y aplicaciones
 - 1.4. Requerimientos de equipo o instalaciones
 - 1.5. Requerimientos de personal
 - 1.6. Requerimientos de manejo (capacitación, experiencia, etc.)
 - 1.7. Necesidades de mantenimiento
 - 1.8. Necesidades de actualización
 - 1.9. Patentes y revisión legal
 - 1.10. Impacto ambiental

2. Identificación y caracterización del mercado potencial
 - 2.1. Clientes potenciales
 - 2.1.1. Actividad o rubro
 - 2.1.1.1. Necesidades
 - 2.1.1.2. Cantidad y capacidad adquisitiva
 - 2.1.1.2.1. Actual
 - 2.1.1.2.2. Futura

3. Identificar competidores actuales y potenciales
 - 3.1. Cantidad
 - 3.2. Identificación (Nombre y dirección)
 - 3.2.1. Características principales
 - 3.2.2. Capacidad técnica y comercial
 - 3.2.3. Area de especialidad (Productos anteriores, difusión)
 - 3.2.4. Estimación de su participación en el mercado

4. Enunciación de las estrategias de producto, precio, plaza y promoción definiéndolas mediante
 - 4.1. Objetivo definido cuantitativa y cualitativamente
 - 4.2. Acciones para lograrlo
 - 4.3. Etapas y resultados esperados en cada una