PLAN DE APOLLO PROMOCION ANTICIPADA GRADO ONCE

Taller

Responde las siguientes preguntas

1. Cuál es el Desarrollo conceptual del plan de negocios.
2. Cuál es la Estructura general del plan de negocios.
3. Cuál es la Importancia de elaborar un Plan de Negocio.
4. Cuáles son los Mitos y realidades del plan de negocios.
5. Como es la Elaboración del plan de negocios.
6. Definición del negocio.
7. Que es un equipo de trabajo.
8. Que son Los productos y/o servicios.
9. Que es el mercado.
10. Diferencias entre estrategia competitiva y comparativa.
11. Define Operación y producción.
12. Cuáles son los Canales de Ventas y distribución.
13. Que son Requerimientos financieros e inversiones.
14. Como es la elaboración de un plan de negocios.
15. Que es el desarrollo conceptual del estudio de mercado.
16. Cuáles son los objetivos de la mercadotecnia.
17. Cuál es el contenido general del estudio de mercado.
18. Cuale es la Importancia del estudio de mercado.
19. Como es la Elaboración del plan de mercado.
20. Cuáles son las Especificaciones del producto.
21. Como se hace un Análisis de la competencia.
22. Que es la Caracterización geográfica del mercado objetivo.
23. Como hacer un Análisis de precios.
24. Como hacer una Proyección de ventas.
25. Que son Canales de distribución.
26. Como es la Elaboración de un estudio de mercados.
27. Para que es el Desarrollo conceptual del estudio técnico.
28. Como es la Estructura y contenido del estudio técnico.
29. Como es la Elaboración del estudio técnico.
30. Como se hace una Selección de materia prima.
31. Como se hace una Selección de tecnología.
32. En que interfiere la Ubicación de la planta(empresa).
33. En que interfiere el Tamaño de la planta.
34. Como es la Elaboración práctica del estudio técnico.