

GLOSARIO DE CONCEPTOS

TALLER DE VENTAS II - ETAPA 3

- **Emprendedor:** Persona que soluciona problemas a cambio de dinero.
- **Ingresos:** Es el monto de dinero que se acumula por el intercambio de bienes y servicios, en un periodo de tiempo.
- **Gastos/ Costos:** Cantidad de dinero utilizado para mantener en funcionamiento el negocio en un periodo de tiempo determinado.
- **Clientes:** Personas o empresas que eligen comprar nuestros productos o servicios.
- **B2C:** Es un tipo de modelo de negocios que se enfoca en la venta al consumidor final.
- **B2B:** Es un tipo de modelo de negocio que se enfoca en la venta a empresas.
- **Estrategia:** Es una planificación del logro de un objetivo que se propone un individuo o una organización.
- **Objetivo:** Definición de lo que se quiere lograr. Mientras más exacto mejor.
- **Packaging:** Concepto que se refiere al empaque, envase o embalaje de un producto.
- **Presupuesto:** Cálculo planificado anticipado de los gastos e ingresos de una actividad económica.

