Ideas innovadoras.

* Crear una repostería.
* Que nuestro producto sea de calidad.
* Tener un buen precio.
* Un buen sabor.
* Poner nuestra empresa en un lugar estratégico.
* Promocionar nuestro producto.
* Conocer nuestra competencia.
* Adquirir los recursos y materiales necesarios para nuestra empresa.
* Dar a conocer nuestro producto, y cuestionar a las personas que prueban nuestros productos para ver en que podemos mejorar.
* Dar un buen servicio a los clientes.

Es una ventaja en poner en practica estas innovaciones, ya que al pensar en el bien de nuestro producto podremos proponernos en mejorar para que los clientes se sientan cómodos con lo que le ofrecemos. Lo que le interesa los clientes en un producto es la calidad, el precio y el sabor, el poner un precio alto los pocos clientes le interesaría, y tampoco las personas no comprarían lo que le ofrecemos si tiene un pésimo sabor, por eso es importante brindarles un buen precio y sabor. El promocionar nuestro producto nos servirá para que la gente nos conozca. El conocer nuestra competencia es una estrategia para que podamos avanzar e incluso ser más grande que nuestra competencia. Es necesario que obtengamos los recursos y los materiales porque si no se obtuviera el negocio sería un desperdicio.

Yo pienso que la que menos realidad se pueda hacer es tener un lugar estratégico ya que hoy en día es algo trabajoso conseguir un buen lugar.

1-Pensar en que productos vamos a ofrecer a la gente, y que el producto sea algo estratégico para obtener muchos clientes.

2-Indicar que tipo de negocio va hacer.

3-Observar las demás empresas que tenga alguna relación con nuestro, para ver el que podemos ser mejor que en otras empresas.

4-Tener una idea la cantidad de dinero que se va invertir en la presa, ya sean gas, luz, agua, el lugar, etc.

5-Consegir un lugar estratégico para el negocio, es importante que el lugar que se vaya escoger sea donde haya mucha gente.

6-Darse conocer por la gente para el negocio sea un éxito.

7-Ser probados o probar uno mismo su producto para saber si su producto le hace falta algo.