

Licenciatura en Administración de Empresas

Diplomado:

Emprendimiento en Línea Enfocado a la Oferta de Servicios.

Proyecto:

Estratego Consultoría RD

Autores:

Yetty Matías
Lourdes Carolina Estrella
José Luis Pérez

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

**18 de abril de 2023
Santo Domingo, República Dominicana**

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	4
INTRODUCCION	5
SECCION I	6
CONTEXTO EMPRESA.....	6
Nombre de la Empresa.....	7
Descripción actividad comercial.....	7
Identidad cromática.....	7
Logo y eslogan.....	7
Filosofía de Negocios.....	7
Estructura organizacional.....	8
Organigrama	24
Objetivos Organizacionales.....	25
Políticas Organizacionales.....	26
Normas organizacionales.....	26
SECCION II	27
ESTUDIO DE MERCADO	27
Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.....	28
SECCIÓN III.....	43
CONTEXTO MERCADOLÓGICO	43
Objetivos mercadológicos.....	44
Descripción mercado meta.....	44
Decisión sobre producto.....	46
Decisión sobre el precio.....	48
Decisión sobre la plaza o distribución.....	49
Decisión sobre la promoción.....	49
SECCIÓN IV	51
CONTEXTO FINANCIERO	51
Plan de inversión.....	52
Presupuesto promoción y publicidad.....	53

Pronóstico de ventas.	54
Estados de flujos de efectivo.	56
CONCLUSIÓN	58
BIBLIOGRAFÍAS O WEBGRAFÍAS CONSULTADAS.....	59
ANEXOS	60
Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción) ..	60
Cuestionario.....	63
Capturas de pantalla página web.....	66
Captura de pantallas página Instagram	71
Captura de pantalla página LinkedIn.....	75
Captura de pantalla Revista corporativa.	76

RESUMEN EJECUTIVO

En este trabajo exploramos la situación empresarial, mercadológica y financiera de la empresa en cuestión. Nos basamos en el análisis de los estudios de mercado y de aspectos específicos de la industria para determinar la situación actual de la empresa y los pasos que se pueden tomar para que mejore su situación. Esta Investigación es un resume ejecutivo que contiene una breve descripción del contexto empresarial de la empresa, un estudio de mercado y un contexto financiero, seguido de la conclusión y una bibliografía que incluye los anexos a esta investigación.

En primer lugar, analizamos el contexto empresarial de la empresa, sus estructuras, pasado reciente, expectativas de los empleados, organización y cultura empresarial. Esto nos permitió entender el panorama actual de la empresa y la situación de la misma.

En segundo lugar, realizamos un estudio exhaustivo del mercado actual para entender el impacto de la empresa y su participación en el mercado. Estudiamos la competencia, los consumidores, el entorno macroeconómico y los principales factores de riesgo.

Por último, analizamos el contexto financiero de la empresa para determinar el estado financiero de la empresa. Esto incluye el análisis de los ingresos, costos, gastos, resultados y el capital de trabajo para entender la situación de la empresa.

Finalmente, llegamos a una conclusión basada en los resultados anteriores. La conclusión se refiere a los retos y oportunidades para la empresa en su contexto actual, así como a la forma en que pueden aprovecharse mejor. Esta conclusión se basa en la bibliografía consultada y los anexos proporcionados.

Esta Investigación presentó un Resumen Ejecutivo de la situación empresarial, mercadológica y financiera de la empresa. El análisis se basó en estudios de mercado, así como en el contexto financiero para obtener los resultados. Finalmente, se llegó a la conclusión de que la empresa enfrenta retos y oportunidades que deben aprovecharse de la mejor manera para obtener un mejor desempeño. Los datos utilizados para esta Investigación provienen de una bibliografía consultada y los anexos proporcionados.

INTRODUCCION

¡Bienvenidos al proyecto final de Emprendimiento en línea enfocado a la Oferta de Servicios de la UAPA! En este Curso Final de Grado aprendimos a crear un negocio exitoso en línea, al ofrecer servicios basados en los conocimientos adquiridos como egresados de esta prestigiosa entidad, en la carrera Administración de Empresas. De la mano de Eliana Campos quien nos motivó y facilitó todos los principios básicos de cómo crear y ejecutar una empresa en línea: desde el diseño de un producto o servicio, hasta brindar soporte al cliente y establecer relaciones comerciales.

También estudiamos un poco de cómo adquirir clientes y a mantenerlos, basados en la calidad de nuestros productos, y nuestra imagen corporativa. También aprendimos cómo optimizar el tiempo y recursos para asegurarnos el éxito. Este curso también nos permitió aprender algunas habilidades técnicas para aseverar que nuestro emprendimiento funcione correctamente.

Sin más palabras, vamos a desarrollar este maravilloso proyecto.

SECCION I

CONTEXTO EMPRESA

Nombre de la Empresa.

Estratego Consultoría RD

Descripción actividad comercial.

Estamos especializados en consultoría empresarial. Proporcionamos a nuestros clientes soluciones integrales y asesoramiento personalizado para ayudarles a maximizar su éxito mediante servicios de Planificación Estratégica, Gestión de Proyectos, Elaboración de Manuales Administrativos, Diseño e Implementación de Sistema de Gestión, Consultoría General, Acompañamiento y Seguimiento Continuo.

Identidad cromática.

Azul marino, se relaciona con el compromiso, la elegancia y el poder económico.

Azul celeste, se relaciona con protección, calma, paz y confianza.

Amarillo, se relaciona con energía, abundancia, acción.

Logo y eslogan.

La estrategia efectiva para una gestión inteligente.

Filosofía de Negocios.**Misión**

Contribuir con el desarrollo y la innovación de las empresas, aplicando tratos personalizados para cada uno e impulsando su crecimiento y rentabilidad, mientras satisfacemos sus necesidades y superamos sus expectativas.

Visión

Ser referencia en el sector de consultoría en la República Dominicana por calidad en el servicio, profesionalidad y compromiso de nuestros consultores para con los objetivos y necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Valores

Honestidad. Es nuestro valor diferencial, el deber de hacer las cosas bien desde la sinceridad y transparencia de nuestros servicios para así mantener la ética profesional.

Compromiso. Es la prueba de la responsabilidad que asumimos en cada proyecto, haciendo nuestras las necesidades de cada cliente.

Profesionalidad. Contar con una base humana altamente capacitada que elevan al máximo nuestra labor siempre enfocada al logro de objetivos.

Confidencialidad. Garantizar a nuestros clientes que su información está protegida en nuestras manos, sabiendo que pueden confiar en nosotros.

Innovación. Evolucionar, mejorar nuestros servicios con cada novedad que traiga el mercado empresarial consigo.

Estructura organizacional.

Perfil de Gerente General

Descripción del puesto

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 9:00 a.m. a 4:00 p.m.

Sueldo: RD\$24,000.00

Nivel de responsabilidad: Alto

Reporta a: Socios/Propietarios

Funciones

Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar, representar la empresa, y ser un líder dentro de ésta.

Diseñar programas y planes de asesorías (seguros, bienestar, etc.)

Evaluar y negociar con los grandes clientes (por ejemplo, corporaciones multinacionales e internacionales).

Supervisar todos los procedimientos de la empresa.

Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.

Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo.

Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Experiencia como Gerente o rol similar

Excelente comprensión de los sistemas de evaluación y análisis de puestos

Buenas habilidades analíticas

Familiaridad con la legislación laboral.

Experiencia con encuestas de satisfacción de empleados

Licenciatura en Gestión de Recursos Humanos, Administración de Empresas, Psicología Organizacional, Finanzas o campo relevante.

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Habilidades deseables

Idioma: inglés.

Estudios superiores: Universitarios

Títulos: Ingeniero Industrial, Administración de Empresas, o Psicología Industrial.

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Director de Recursos Humanos

Descripción del puesto

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, analizar, calcular y conducir todo lo relacionado a recursos humanos de la empresa, además de reclutar al personal adecuado, también de coordinar a la fuerza laboral que permita el perfecto funcionamiento de la empresa.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sueldo: RD\$18,000.00

Nivel de responsabilidad: Alto

Reporta a: Gerente General

Funciones

Desarrollar e implementar estrategias e iniciativas de RRHH Alineadas con la empresa.

Tender puentes en las relaciones entre la gerencia y los empleados ocupándose de las demandas, reivindicaciones y otros problemas.

Gestionar el proceso de reclutamiento y selección.

Apoyar las necesidades empresariales actuales y futuras a través del desarrollo, el compromiso, la motivación y la conservación del capital humano

Desarrollar y controlar estrategias de RRHH Generales, sistemas, tácticas y procedimientos en toda la organización. Fomentar un entorno de trabajo positivo.

Supervisar y gestionar un sistema de evaluación del rendimiento que promueva un rendimiento alto

Mantener planes de pago y programas de beneficios

Valorar las necesidades de formación para aplicar y controlar programas de formación

Informar a la Gerencia y ofrecer apoyo en las decisiones a través de métricas de RR.HH.

Garantizar el cumplimiento legal a lo largo de la gestión de los Recursos Humanos.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Experiencia laboral demostrable como encargado de RR. HH. u otro ejecutivo de RR.HH.

Experiencia demostrable con métricas de Recursos Humanos.

Conocimiento de los sistemas y las bases de datos de Recursos Humanos.

Capacidad para elaborar estrategias junto con dotes de liderazgo.

Excelentes habilidades de escucha activa, negociación y presentación.

Competencia para establecer y gestionar de manera efectiva relaciones interpersonales en todos los niveles de la empresa.

Amplios conocimientos de legislación laboral y las mejores prácticas de RR. HH.

Grado en Administración de Empresas, psicología Industrial, Recursos Humanos o carreras afines.

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

Idioma: Inglés Básico

Estudios superiores: Universitarios

Títulos: Ingeniero Comercial, Licenciado en Administración de Empresas. Psicología Industrial, o Marketing

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Encargado de Marketing

Descripción del puesto

El encargado de marketing debe de organizar estudios de mercado, publicidad, venta, distribución, costes y servicio postventa para un producto o un grupo de productos. Redactar informes y trabajos en la planificación estratégica a largo plazo de productos y servicios.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sueldo: RD\$14,000.00

Nivel de responsabilidad: Medio

Reporta a: Director Financiero

Funciones

Crear el plan de marketing y publicidad.

Elaboración óptima del plan de marketing, investigación del mercado.

Seguimiento de la correcta aplicación del plan de marketing y publicidad.

Supervisar que todo se va desarrollando según lo previsto y no se desvía de la estrategia definida.

Ser capaz de integrar la estrategia con el resto de la empresa.

Estar al día de las herramientas y las nuevas tendencias de marketing.

El Encargado de Marketing debe dominar y conocer las herramientas y tendencias actuales.

Planear campañas publicitarias, y supervisar la mismas.

Supervisar el diseño de impresión y embalaje del producto.

Prestar gran atención al diseño de impresión y embalaje de los productos.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Experiencia demostrable como encargado de marketing o un puesto similar.

Sólidos conocimientos de técnicas y principios de marketing.

Amplios conocimientos de técnicas de estudios de mercado, métodos estadísticos y de análisis de datos.

Experto en MS Office y software de marketing.

Buen conocimiento del funcionamiento de las redes sociales y las analíticas web.

Excelentes habilidades organizativas y para realizar múltiples tareas.

Amplias habilidades para la comunicación e interpersonales.

Creatividad y espíritu comercial.

Jugador de equipo con orientación al cliente.

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

Idioma: Inglés Avanzado

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Licenciado en Administración de Empresas. Psicología Industrial, o Marketing

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Encargado de Ventas

Descripción del puesto

Planificar, organizar, coordinar y controlar todas las actividades de comercialización y promoción de productos y servicios del negocio. Velar por la atención al cliente, rentabilidad del negocio, facturación acorde a las cuotas de ventas estimadas en el plan del negocio, cobranza, despacho de productos y asesorías técnicas.

Identificación

Departamento: **Dirección**

Área: **Gerencia**

Horario: **8:00 a.m. a 5:00 p.m.**

Sueldo: RD\$14,000.00

Nivel de responsabilidad: Medio

Reporta a: Director Financiero

Funciones

Contratar y formar al personal de ventas.

Encargarse que el personal de ventas tenga un buen conocimiento del producto, disponen de la documentación actualizada de ventas y pueden acceder a muestras de los productos.

Definir los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor individualmente o el grupo.

Distribuir el trabajo por región o tipo, asignándolo a los agentes comerciales o al personal de ventas.

Supervisar el trabajo de los agentes comerciales se lleva a cabo a través de conversaciones telefónicas, correos electrónicos y reuniones, así como mediante el análisis de sus devoluciones de ventas por escrito, semanales o mensuales.

Diseñar y presentar estrategias de ventas e informes para que los analice la dirección de la empresa.

Asistir a conferencias en representación de la empresa y supervisar al personal de ventas en los stands de la empresa en ferias y exposiciones.

Elaborar presupuestos y tramitar pedidos.

Resolver los problemas, quejas o consultas que surjan relacionadas con su departamento, así como tratar y mantener buenas relaciones con los clientes.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Formación en ventas y gestión de equipos.

Capacidad y dotes de liderazgo.

Habilidades de comunicación y dominio del lenguaje oral y escrito.

Perfil analítico orientado a la toma de decisiones y resolución de problemas.

Organización y planificación de estrategias.

Motivación y manejo de grupo.

Capacidad de asumir retos, trabajar bajo presión y alcanzar objetivos.

Alto nivel de respuesta a las necesidades del cliente.

Habilidades operativas y de planificación.

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

Idioma: Inglés Básico

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Títulos: Licenciado en Administración de Empresas. Psicología Industrial, o Marketing

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Director Financiero

Descripción del puesto

El Director Financiero es responsable de gestionar las finanzas de la empresa, liderar la estrategia financiera, optimizar fiscalización y los recursos económicos de la organización, garantizando la sostenibilidad, liquidez y viabilidad de las inversiones y políticas expansivas. También fijar los precios de los productos y la planeación de presupuestos para proyectos.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sueldo: RD\$15,000.00

Nivel de responsabilidad: Alto

Reporta a: Gerente General

Funciones

Coordinar todas las tareas contables, administrativas, financieras, de la empresa.

Controles de efectivo: realizar una adecuada previsión de pagos y cobros para que exista suficiente liquidez, además, debe supervisar las estrategias de gestión de efectivo.

Administrar informes financieros, carteras de inversión, la contabilidad y todo tipo de análisis financiero de la empresa.

Lograr financiación bien con bancos, proveedores (retrasando pagos) o de clientes (adelantando cobros).

Analizar la política de inversiones cuando el inmovilizado esté amortizado, ampliar la red comercial, nuevas instalaciones para captar nuevos mercados.

Control presupuestario: comprobar que no hay desviaciones significativas, proporcionar información suficiente o gestionan las actividades de la organización.

Coordinar con la asesoría la gestión de impuestos, presentación de cuentas anuales, libros.

Controlar los costes y controlar las compras.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Destrezas para la negociación.

Habilidades para la obtención y análisis de información.

Capacidad de síntesis.

Perspectiva estratégica.

Tolerancia a la presión.

Experiencia demostrable como encargado de finanzas, responsable financiero o en un puesto relacionado.

Conocimiento profundo del derecho financiero corporativo y las prácticas de gestión de riesgos.

Excelente conocimiento de análisis de datos y métodos de previsión.

Dominio de MS Office y de software de gestión financiera.

Grandes capacidades de liderazgo y de organización.

Mente analítica y comodidad trabajando con números.

Competencias y habilidades

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

Idioma: Inglés Básico

Estudios superiores: Universitarios

Títulos: Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Finanzas, Contabilidad, Economía.

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Consultor

Descripción del puesto

Un consultor es aquel profesional que trabaja para empresas que necesitan mejorar su eficiencia y rentabilidad, organizar y mejorar su operatividad, estructura organizacional, crear manuales de cargos y de procedimientos, asesorar en sentido general a la empresa, además observar a sus empleados para mejorar aspectos concretos.

El consultor se encarga de recopilar información que servirá para reorganizar la empresa. Su función principal es la de asesorar a sus clientes en una consultoría específica.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sueldo: RD\$10,000.00

Nivel de responsabilidad: Media

Reporta a: Gerente General

Funciones

Ayudar con la resolución de problemas determinados.

Brindar soporte imparcial, por ejemplo, durante reestructuraciones.

Obtener asesoramiento y un enfoque sobre habilidades especializadas que no existen dentro del negocio.

Establecer metas y diseñar una estrategia para alcanzarlas.

Tener acceso a habilidades expertas que van desde estrategia y operaciones hasta habilidades financieras.

Ayudar a mejorar el rendimiento empresarial y apoyo para acceder a un mercado emergente.

Definir las soluciones y mejoras que deben realizarse sobre un aspecto específico.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Servir de ayuda.

Crear confianza y respeto a la hora de trabajar.

Aportar una visión objetiva pero motivadora.

Seguir una formación continua para desarrollarse como profesional.

Buena comunicación con diferentes interlocutores.

Capacidad de asesoramiento / orientación.

Conocimientos técnicos.

Persona ordenada y metódica.

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

Idioma: Inglés Intermedio.

Estudios superiores: Universitarios.

Títulos: Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Finanzas, Contabilidad, Economía.

Estudios complementarios: Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización.

Experiencia: que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Perfil de Servicio al cliente

Descripción del puesto

Servicio al cliente debe tener una capacidad natural para realizar su trabajo ordenado y metódico, atender las llamadas de los clientes, responder los correos electrónicos, suministrar informaciones acerca de los productos y servicios de la empresa, y darles seguimiento a los clientes.

Identificación

Departamento: Dirección

Área: Gerencia

Horario: 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

Sueldo: RD\$5,000.00

Nivel de responsabilidad: Baja

Reporta a: Recursos Humanos

Funciones principales

Responder de forma inmediata y hacer seguimiento de las solicitudes de los clientes.

Ser autocrítico y evaluar su desempeño con respecto a las metas de atención al cliente.

Compartir conocimientos y logros con el resto del equipo de colaboradores.

Administrar las conversaciones.

Dar respuestas más rápidas y en tiempo real.

Acceder a datos valiosos de los clientes.

Administrar el conocimiento dentro del propio espacio de trabajo y mucho más.

Requisitos fundamentales (escolaridad y experiencia)

Servir de ayuda.

Crear confianza y respeto a la hora de trabajar.

Aportar una visión objetiva pero motivadora.

Buena comunicación con diferentes interlocutores

Persona ordenada y metódica

Competencias y habilidades

Competencias deseables

Comunicación.

Habilidad de delegación.

Enfoque a resultados.

Empatía.

Actitud de servicio.

Habilidades deseables

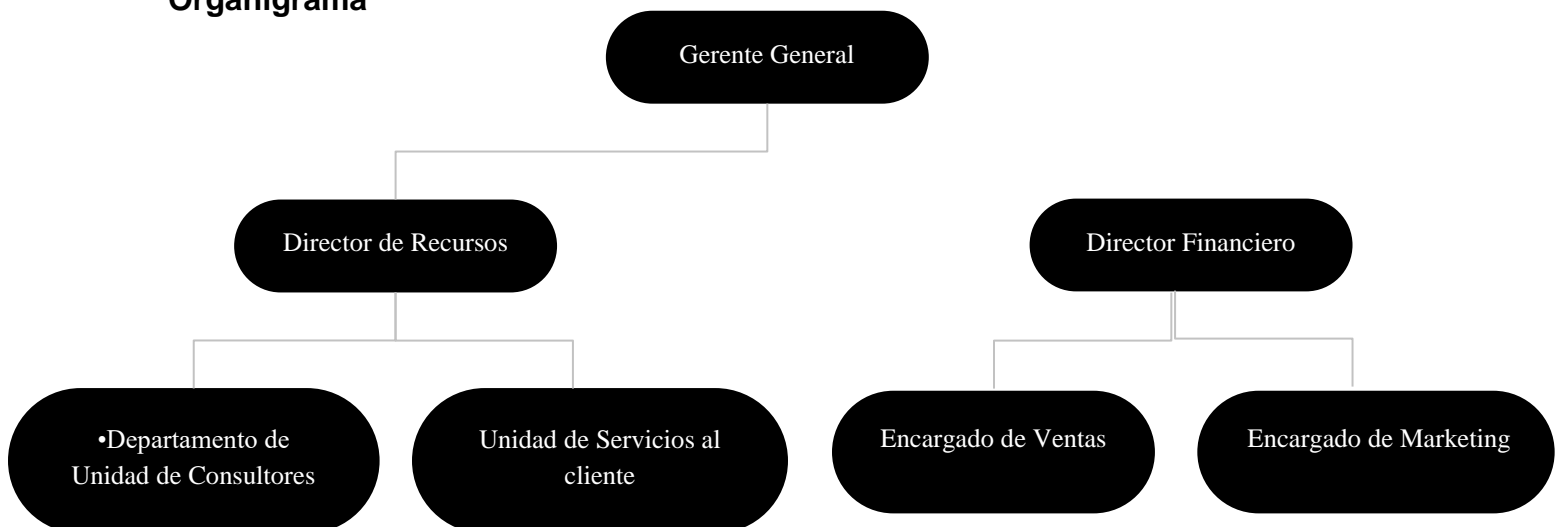
Idioma: Inglés Básico

Estudios superiores: Universitarios y/o Técnicos.

Estudios complementarios: Computación, administración, comercialización.

Experiencia: que tenga 1 años de experiencia como mínimo en cargos similares.

Organigrama



Objetivos Organizacionales.

Captación y retención de clientes

Reducir la rotación de clientes es una buena forma de aumentar los ingresos y garantizar que los mismos estén satisfechos con el producto o servicio que brindamos, nos centraremos en buscar el 100% de la satisfacción del cliente, convirtiéndolos en nuestra mejor promoción.

Equipo de trabajo

La motivación, capacitación y crecimiento del capital humano es la mejor manera de llevar un buen clima laboral, distribuir y retribuir de manera justa el trabajo y los beneficios hace que el trabajo sea armonioso y que el trabajo no sea saboteado.

Innovación y crecimiento

El que no evoluciona muere, por eso siempre buscaremos estar a la vanguardia los métodos y modelos de trabajo están en cambios constantes y los clientes lo saben, es por eso que siempre será importante mirar el mercado actual.

Oferta de servicio

A medida que vamos creciendo como empresa y nuestro personal se va capacitando y los mercados cambian, así debemos mantener en mejora constante los servicios existentes y nunca olvidar que más nuevo podemos ofrecer, dar la milla extra.

Rentabilidad

En nuestro caso que la consultora está formada por socios y no descartamos que un futuro hayan más externos, la rentabilidad es primordial y garantiza el éxito a largo plazo.

Políticas Organizacionales

Pagos o transferencia del 50% al solicitar el servicio y el otro 50% al finalizar.

Brindar trato personalizado a nuestros clientes.

Es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa atender los clientes.

Coordinación con las partes involucradas para posibles conflictos

Promover los servicios de consultoría en los tiempos y formas establecida.

Disponer de los empleados adecuados para los trabajos a realizar.

Buscar una relación duradera con nuestros clientes y la fidelidad.

Capacitamos el cliente al mismo tiempo al mismo tiempo que realizamos la consultoría, nos preocupamos que el cliente entienda en todo momento el que estamos haciendo y por qué lo estamos haciendo.

Normas organizacionales.

Hacer cursos de capacitación anual para todo el personal.

Brindar un entorno amigable, solidario y positivo para los empleados.

Privacidad los datos y seguridad, como domicilio particular y todos aquellos aspectos que hacen la intimidad de las personas serán salvaguardados por la empresa.

El cometer faltas inapropiadas y fuera de las políticas de la empresa con lleva una sanción o amonestación.

La igualdad de género es importante, el bullying es amonestado o sancionado.

Abuso de poder o acoso laboral son severamente sancionados.

Uso de las herramientas laborales debe ser estricto en el área de trabajo. En el lugar de trabajo es importante la seguridad e higiene de los empleados, la finalidad es proteger su salud física y emocional de los trabajadores.

SECCION II

ESTUDIO DE MERCADO

Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

Aspectos más valorados ofertas de servicios consultoría externa.

Tabla No. 1

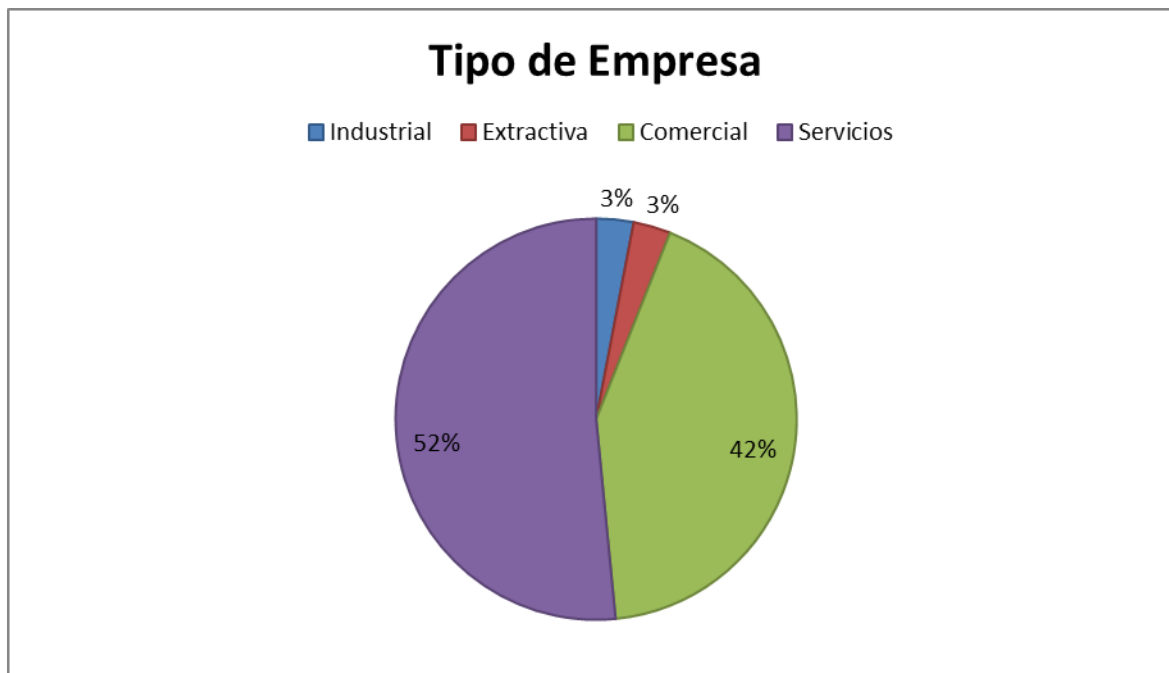
Naturaleza Comercial de la PyME

1	3
1	3
14	42
17	52
33	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **52%** de los empresarios pertenece al sector Servicios, **42%**, al sector de empresas Comercial; **3%**, al sector industrial y el **3%** restante, al sector Extractivo. Lo que evidencia la mayor participación hacia los servicios y comercios.

Gráfica No. 1



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

Tabla No. 2

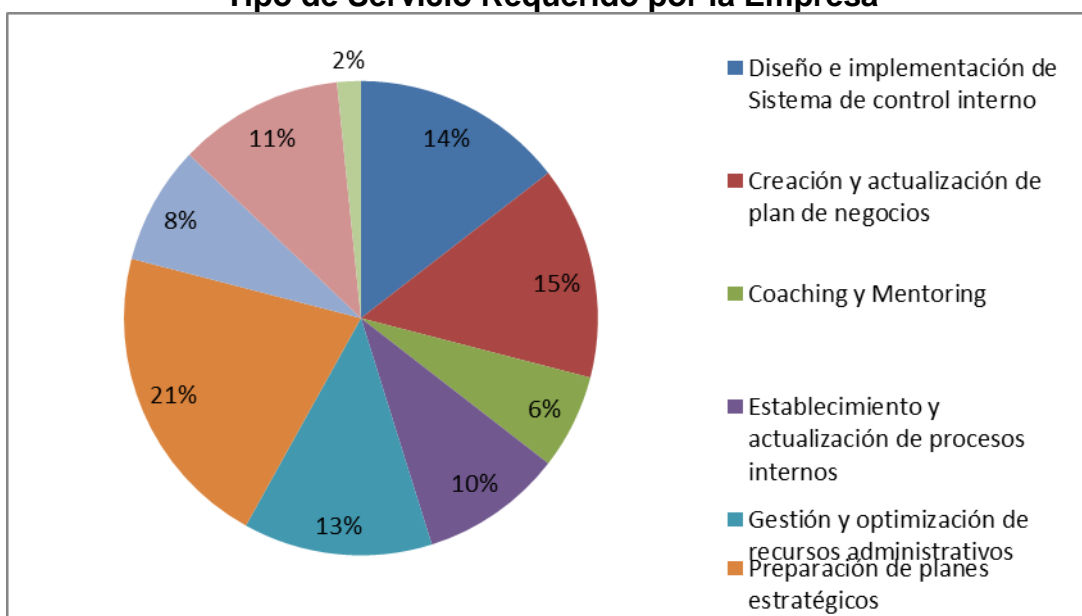
Tipo de Servicio Requerido por la Empresa

9	14
9	15
4	6
6	10
8	13
13	21
5	8
7	11
1	2
70	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se presentan los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **21%**, Preparación de planes estratégicos.; **15%**, Creación y actualización de plan de negocios; **14%** diseño e implementación de sistema de control interno; **13%**, Gestion y optimización de recursos administrativos, **11%**, Asistente ejecutiva virtual; **10%**, Establecimiento y actualización de procesos internos; **8%**, Diseño y estructura de planes operativos anuales; **6%**, Coaching y menttoring; **2%**, Otro. Se evidencian como más relevante Preparación de planes estratégicos.

Gráfica No. 2
Tipo de Servicio Requerido por la Empresa



Fuente: Tabla No. 2, pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez

Tabla no. 3

Aspectos más valiosos en la contratación de un outsourcing administrativos

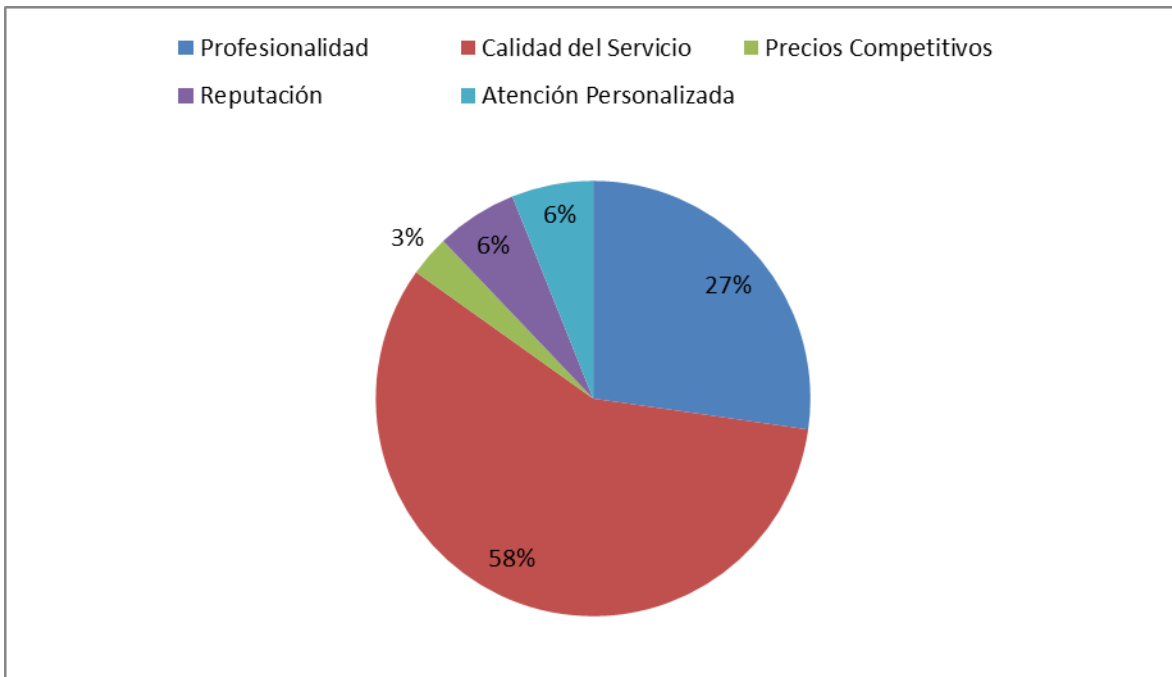
9	27
19	58
0	0
1	3
2	6
2	6
0	0
33	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos que consideran más valiosos a la hora de la contratación de outsourcing administrativo: **58%**, calidad del servicio; **27%**, profesionalidad; **6%**, reputación; **6%**, atención personalizada; **3%**, precios competitivos;. Se evidencia como la más importante la calidad en el servicio.

Gráfica No. 3

Aspectos más valiosos en la contratación de un outsourcing administrativos



Fuente: Tabla No. 3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

Tabla No. 4

Contratación de Servicios Outsourcing para su empresa

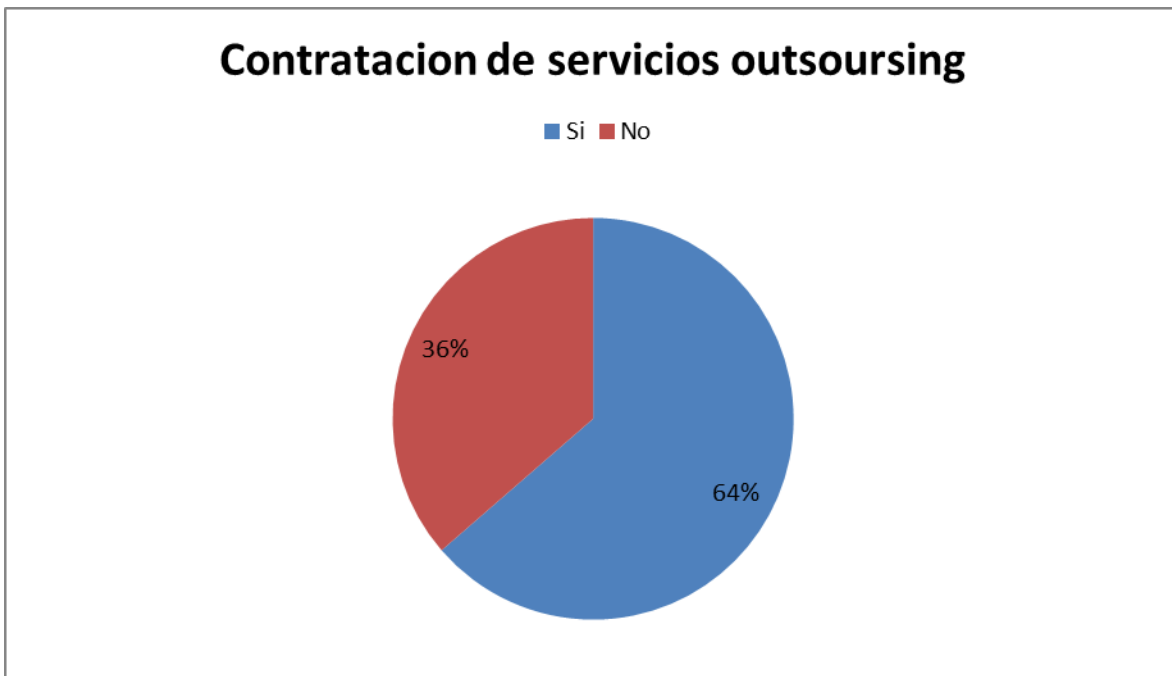
21	64
12	36
33	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando si estos han contratado o no servicios outsourcing para su empresa: **64%**, Si; **36%** No. Se evidencian que la mayoría ha contratado servicios outsourcing para su empresa.

Gráfica No. 4

Contratación de Servicios Outsourcing para su empresa



Fuente: Tabla No. 4, pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

Tabla No. 5

Experiencia contratando Servicios Outsourcing para su empresa

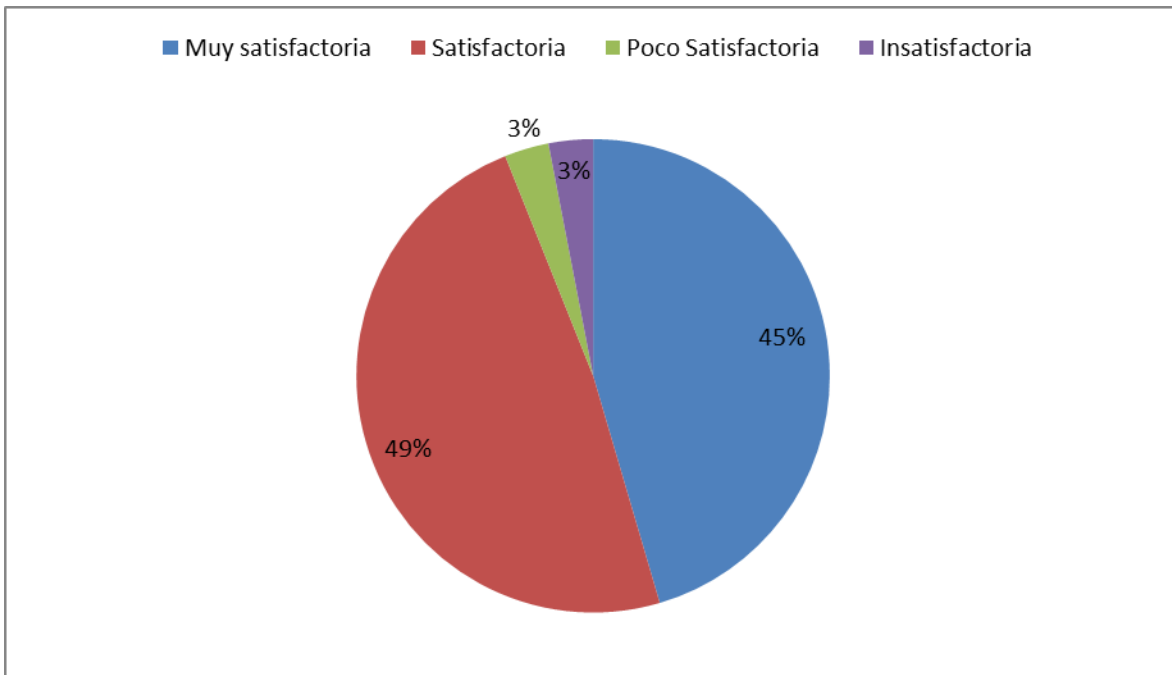
15	45
16	49
1	3
1	3
33	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la experiencia que han tenido contratando servicios outsourcing para su empresa: **49%**, Satisfactoria; **45%**, Muy satisfactoria; **3%**, poco satisfactoria; **3%**, insatisfactoria. Sé evidencia cómo muy satisfactoria o satisfactoria la experiencia de la gran mayoría.

Gráfica No. 5

Experiencia contratando Servicios Outsourcing para su empresa



Fuente: Tabla No. 5, pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

Tabla No. 6

Aspectos importantes para la contratación externa se servicios administrativos virtual

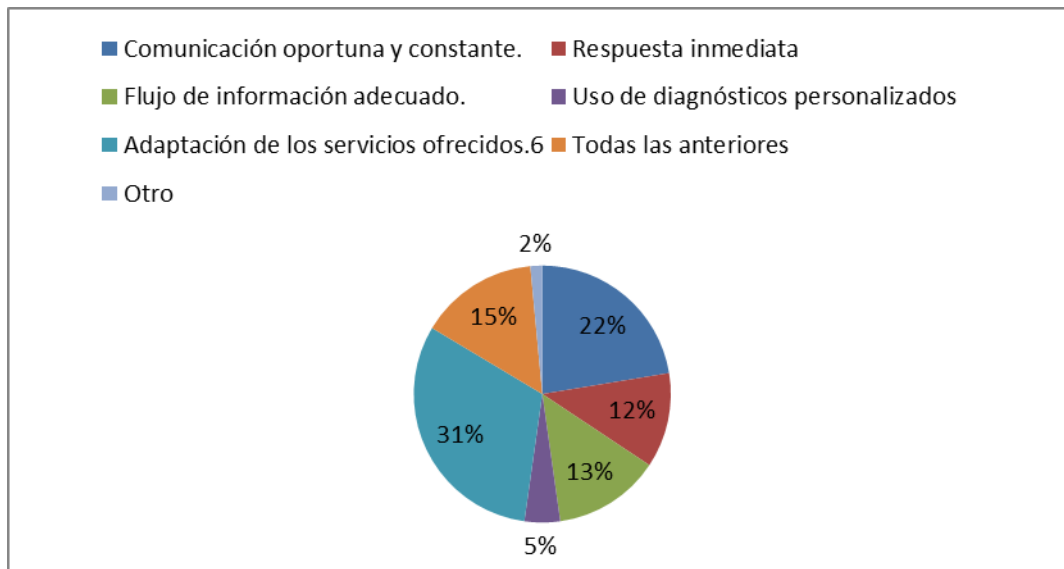
15	22
8	12
9	13
3	5
6	31
10	15
1	2
52	100

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando Aspectos importantes para la contratación externa se servicios administrativos: **31%**, adaptación de los servicios ofrecidos; **22%**, comunicación oportuna y constante; **15%**, todas las anteriores **13%**, flujo de información adecuado; **12%**, respuesta inmediata; **5%**, uso de diagnóstico personalizado; **2%**, otros. Se evidencia como el aspecto más importante la adaptación de los servicios ofrecidos.

Gráfica No. 6

Aspectos importantes para contratación externa servicios administrativos virtual.



Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 7

Plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales.

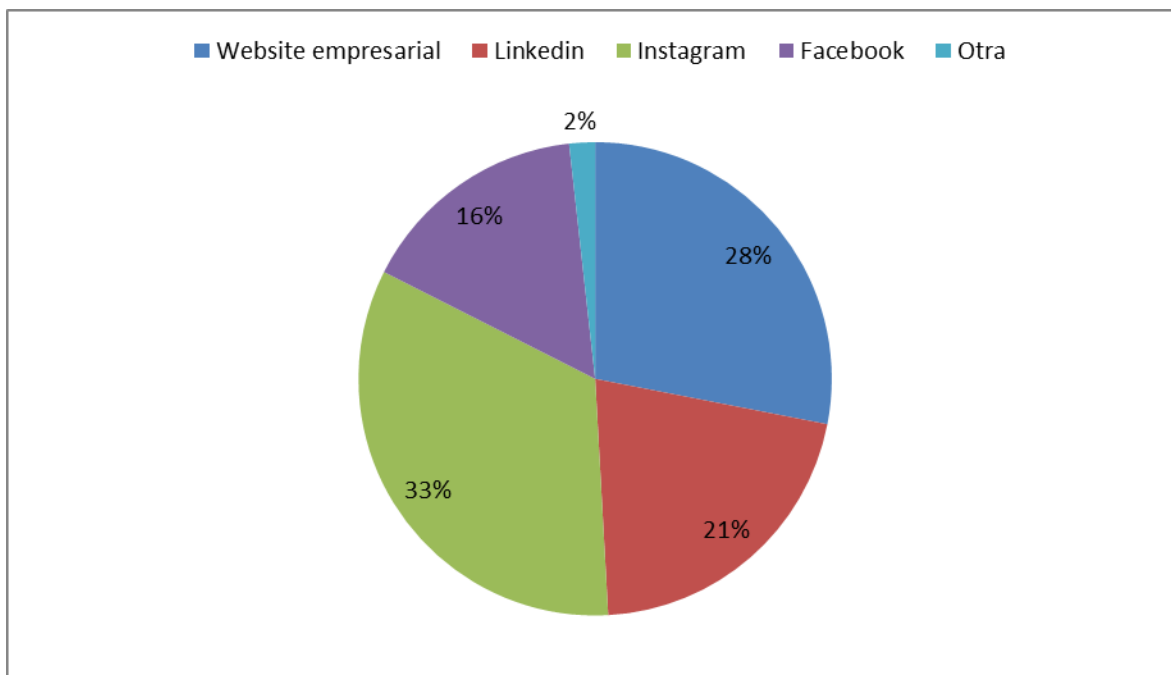
16	28
12	21
19	33
9	16
1	2
57	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando plataformas digitales que inspiran más confianza en términos de negocios digitales: **33%**, Instagram ; **28%**, Website empresarial; **21%**, LinkedIn; **16%**, Facebook; **2%**, Otra. Se evidencia como la plataforma digital que inspira más confianza a Instagram.

Gráfica No. 7

Plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 8

Tipos de contactos más oportunos y convenientes en negocios digitales.

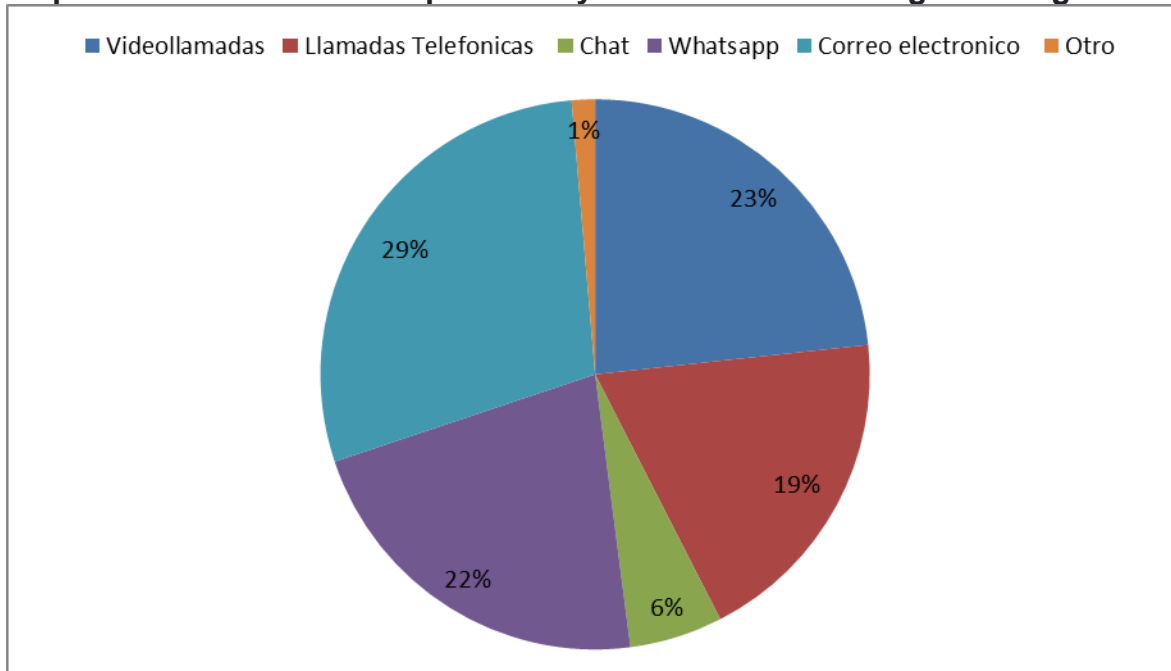
17	23
14	19
4	6
16	22
21	29
1	1
73	100

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los tipos de contacto más oportunos y convenientes en negocios digitales: **29%**, correo electrónico; **23%**, video llamadas; **22%**, whatsapp; **19%**, llamadas telefónicas; **6%**, chat; **1%**, otro. Se evidencia que los correos electrónicos como el más oportuno y conveniente.

Gráfica No. 8

Tipos de contactos más oportunos y convenientes en negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 9

Formatos de pago más funcionales para su empresa.

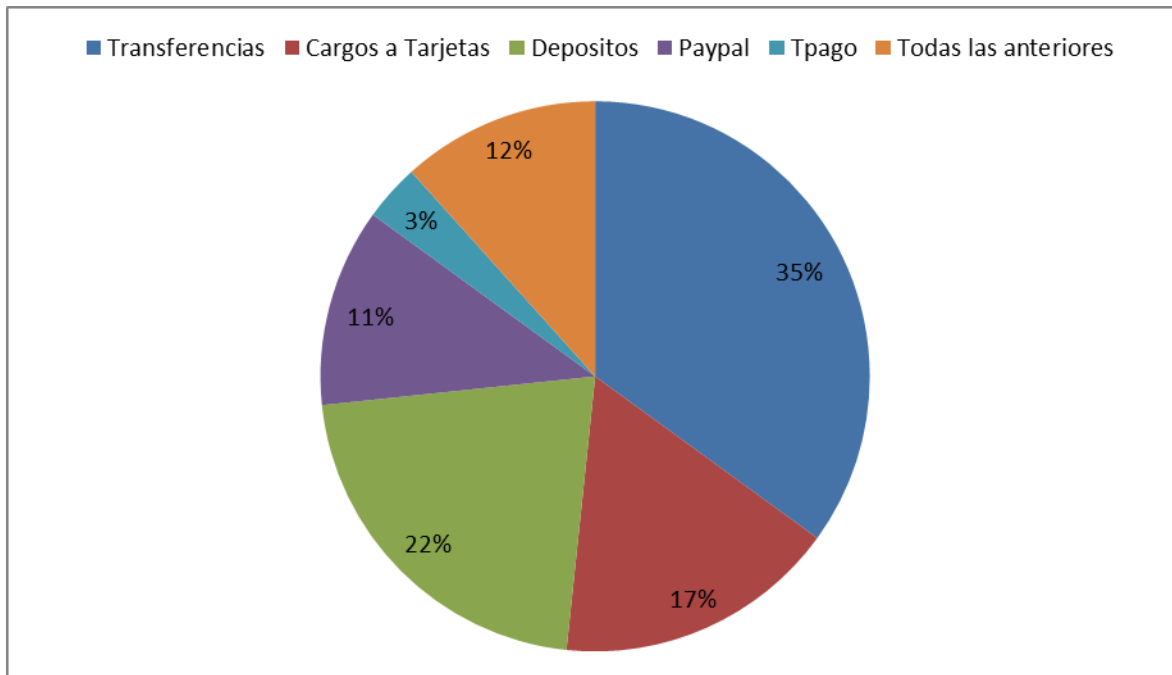
21	35
10	17
13	22
7	11
2	3
7	12
60	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los formatos de pago más funcionales para su empresa: **35%**, Transferencias; **22.%,** Depósitos; **17%,** Cargos a tarjetas, **12%,** Todas las anteriores, **11%,** Paypal y **3%,** Tpago. Se evidencia como el formato más funcional las transferencias bancarias.

Gráfica No. 9

Formatos de pago más funcionales para su empresa.



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 10

Modalidad de pago más valorada para su empresa.

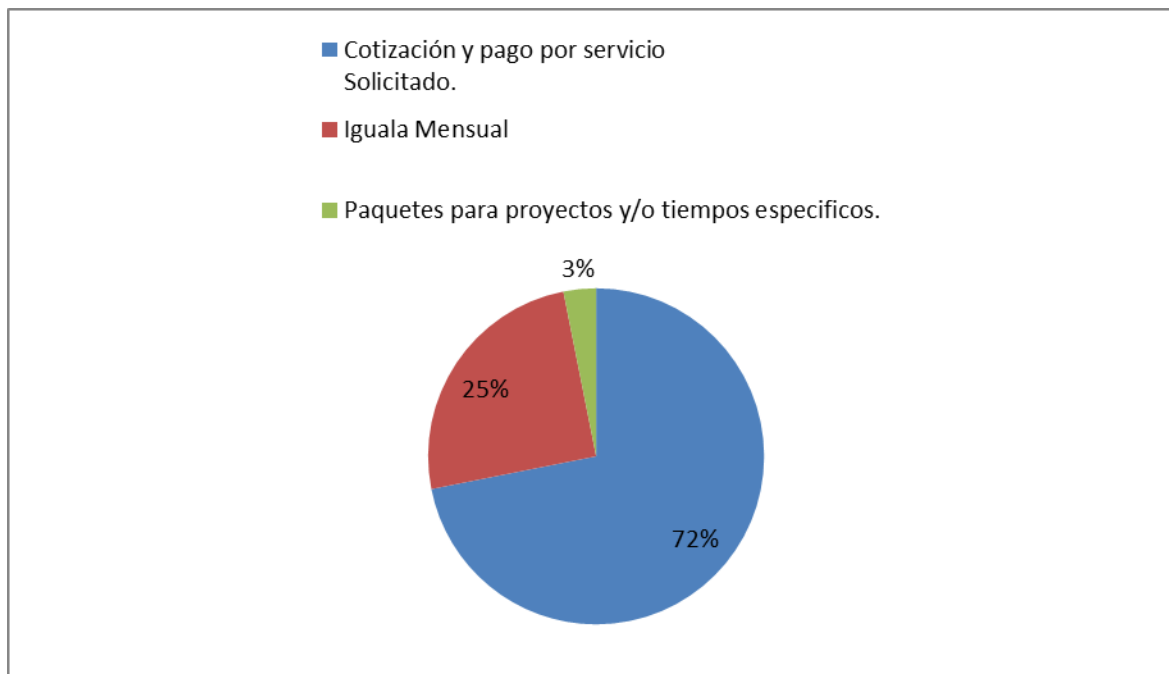
23	72
8	25
2	3
0	0
33	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. . Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la modalidad de pago más valorada para su empresa: **72%**; Cotización y pago por servicio solicitado **25%**, iguala mensual; **3%**, Paquetes para proyectos y/o tiempos específicos. Sé evidencia la cotización y pago por servicio contratado como la modalidad de pago más valorada.

Gráfica No. 10

Modalidad de pago más valorada para su empresa.



Fuente: Tabla No. 10, pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. . Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 11

Aspectos éticos que valora más su empresa al contratar servicios profesionales online.

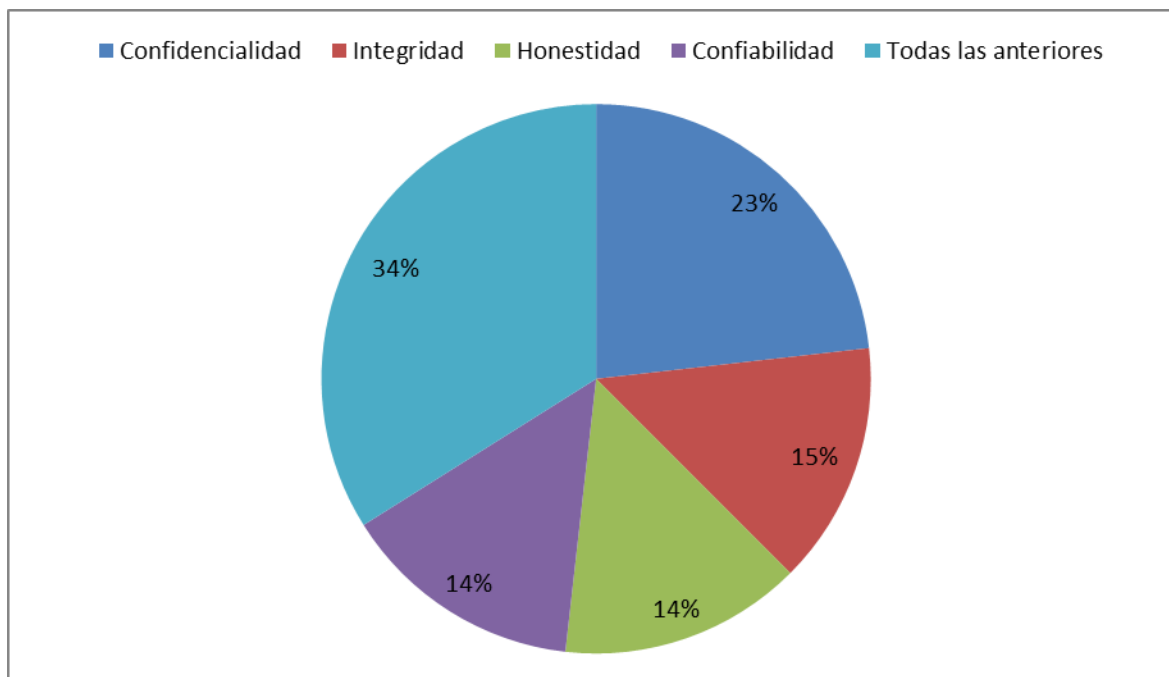
13	23
8	14
8	15
8	14
19	34
0	0
56	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos éticos que valora más su empresa al contratar servicios profesionales online: **34%**, Todas las anteriores; **23%**, Confidencialidad; **14%**, honestidad, **15%**, honestidad, **14%**, confiabilidad. Se evidencia que todos los aspectos éticos son valorados.

Gráfica No. 11

Aspectos éticos que valora más su empresa al contratar servicios profesionales online.



Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 12

Contenidos más apreciados en los espacios virtuales de este tipo de negocios.

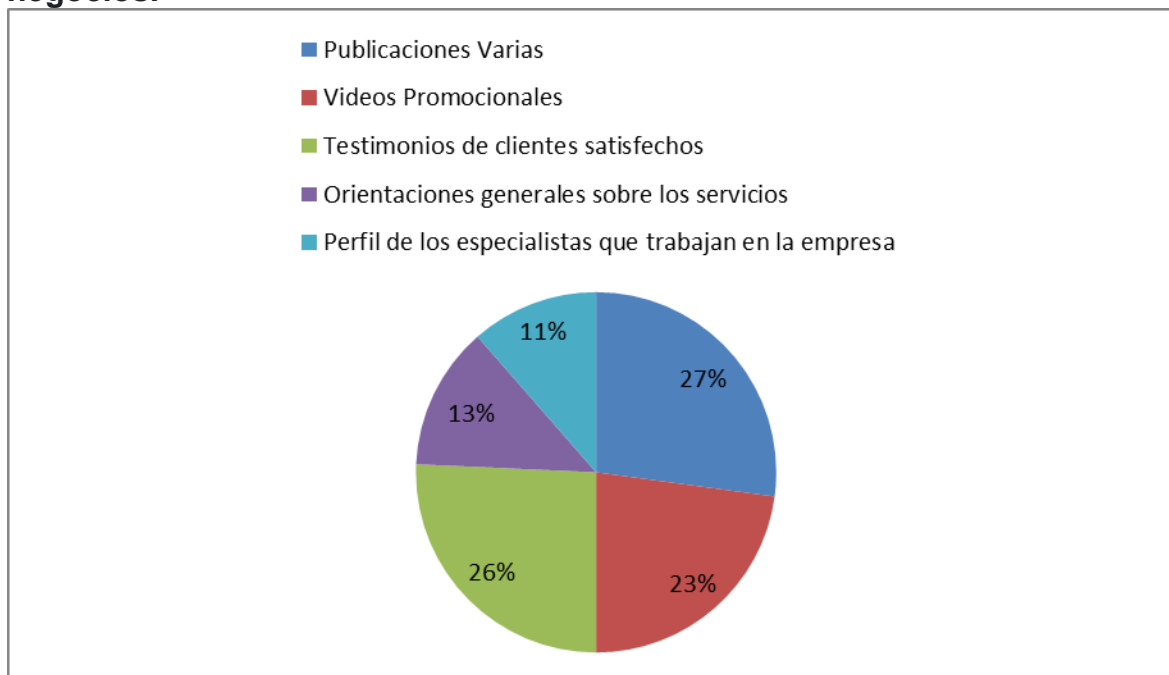
19	27
16	23
18	26
9	13
8	11
0	0
56	100

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando contenidos más apreciados en los espacios virtuales de este tipo de negocios: **27%**, Publicaciones varias; **26%**, Testimonios de clientes satisfechos; **23%**, Videos promocionales, **13%**, Orientaciones generales sobre los servicios, **11%**, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa. Se evidencia como publicaciones Varias y los testimonios de clientes satisfechos son los contenidos más preciados.

Gráfica No. 12

Contenidos más apreciados en los espacios virtuales de este tipo de negocios.



Fuente : Tabla No. 12. pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 13

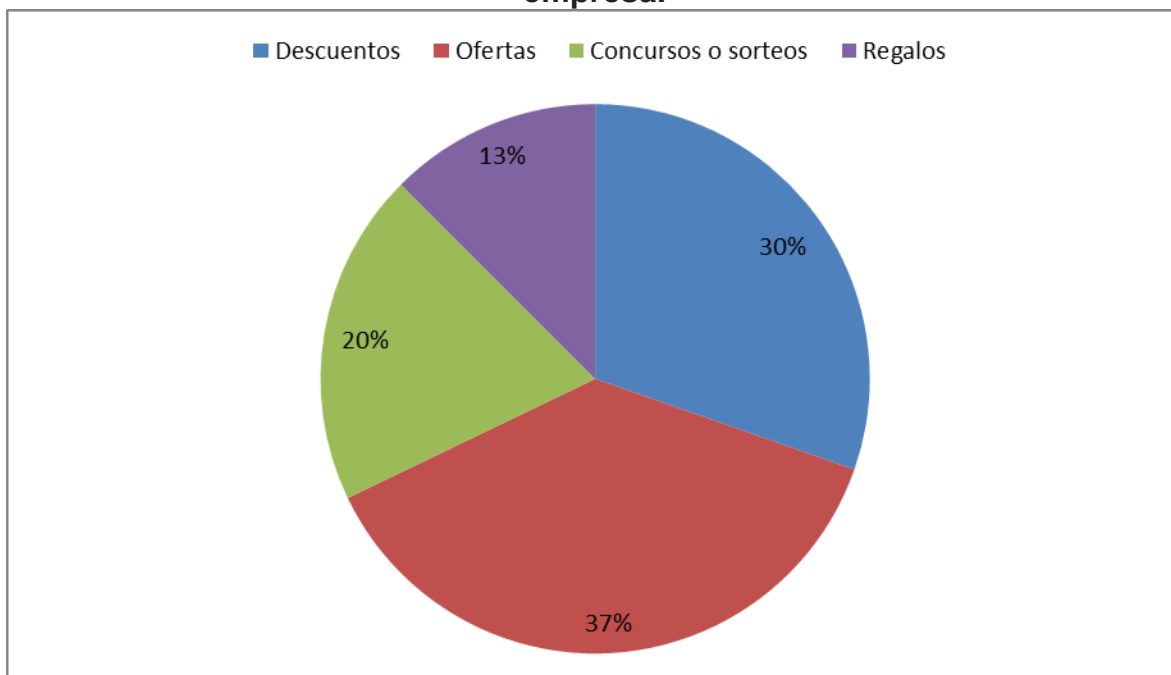
Tipos de estrategias promocionales más apreciadas para su empresa.

17	30
21	37
11	20
7	13
0	0
56	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los tipos de estrategias promocionales para su empresa: **37%**, ofertas; **30%**, descuentos; **20%**, concursos y sorteos; **13%**, regalos. Se evidencia que las ofertas son el tipo de estrategia que más les gustaría disfrutar.

Gráfica No. 13
Tipos de estrategias promocionales para su empresa.



Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 14

Que tan dispuesto estaría a recomendar una empresa si su experiencia es satisfactoria con sus servicios.

31	94
2	6
33	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando si estaría dispuesto a recomendar una empresa si su experiencia es satisfactoria con sus servicios: **94%**, Si; **6%** No. Se evidencian que la mayoría estaría dispuesta a recomendarla.

Gráfica No. 14

Que tan dispuesto estaría a recomendar una empresa si su experiencia es satisfactoria con sus servicios.



Fuente: Tabla No. 14, pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

Tabla No. 15

Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital.

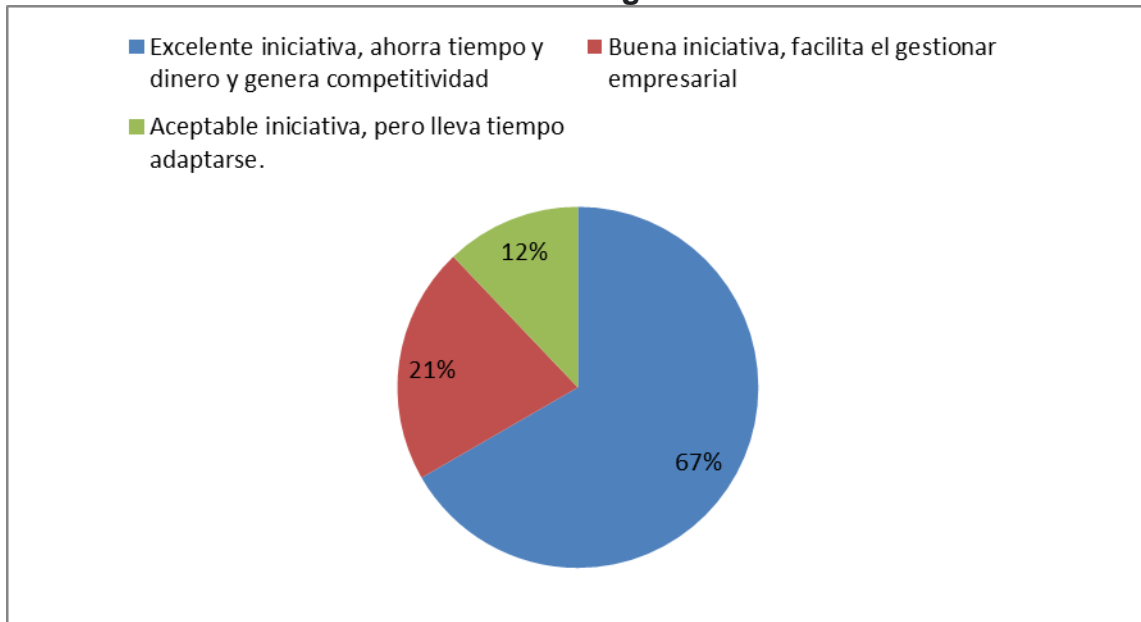
22	67
7	21
4	12
0	0
33	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital: **67%**, Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **21%** Buena iniciativa; **21%** Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse. Se evidencian que la mayoría de los encuestados encuentran una excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.

Gráfica No. 15

Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital



Fuente: Tabla No. 15, pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

SECCIÓN III

CONTEXTO MERCADOLÓGICO

Objetivos mercadológicos.

Lograr posicionar la marca en el mercado: posicionarnos en el mercado a través de publicidad, promoción, interactuar con nuestros clientes en nuestras redes sociales, responder sus preguntas, y darle seguimiento continuo, diferenciarnos de nuestras competencias y ser una marca innovadora en el mercado.

Crear una ventaja competitiva: Diferenciarse de la competencia y crear una posición única en el mercado a través de servicios innovadores, precios competitivos y un enfoque en la calidad y el servicio al cliente.

Brindar la mayor calidad en nuestros servicios: brindar una calidad en el servicio para lograr que nuestros clientes se sientan satisfechos con nuestras atenciones.

Aumentar nuestras ventas: aumentar las ventas a través de la participación en un mercado competitivo adquiriendo nuevos clientes y manteniendo ya los existentes.

Lanzar un nuevo producto: este objetivo se refiere al desarrollo y lanzamiento de un nuevo producto o servicio al mercado.

Descripción mercado meta.

Emprendedores que han decidido independizarse y crear su propia empresa.

Empresas que hayan iniciado su propia empresa y que, en función a sus resultados iniciales se encuentren en la encrucijada de continuar con su negocio.

Empresas que habiendo logrado un cierto nivel de éxito y de estabilidad, desean rediseñar su negocio para generar un crecimiento.

Demografía:

Edad: de 18 años en adelante.

Género: Masculino o Femenino

Educación: Técnico/universitario

Ingresos: US\$1,000.00

Idioma: inglés/español.

Clase económica: media, media alta, y alta.

Psicográficos:

Publico de los negocios, empresas, inversiones, coach, emprendedores, MiPymes, y afines.

Geográfica:

Países: Republica Dominicana.

Zonas Urbanas.

Comportamentales:

Liderazgo.

Relaciones interpersonales y comunicación.

Trabajo en equipo.

Negociación y mediación.

Compromiso social e institucional.

Iniciativa.

Orientación al logro.

Decisión sobre producto.

Servicios de Consultoría General: Nuestro servicio de consultoría es un servicio profesional especializado en diferente área de consultora y consultores con experiencia y conocimiento específico asesorando personas o grupo de empresas u organizaciones.

La característica de este servicio es que se caracteriza por la experiencia imparcial del consultor su papel es actuar como asesor con calidad, responsabilidad e integridad ante su consejo.

Los beneficios, de poseer una empresa consultora en la cual tú puedas mejorar el desempeño y la reputación de la empresa.

Si logra hacer algún tipo de trabajo con nuestra empresa, nosotros ofrecemos un servicio personalizado desde el momento que el cliente nos contacta vamos de la mano con el cliente hasta solucionar todo sus problemas y el cliente se sienta a gusto con nuestro trabajo y a la vez pueda referirnos con otros clientes por nuestro excelente desempeño y trato en su empresa.

Elaboración de Manuales. En nuestra empresa cuenta con la elaboración de manual ordenada sistemática información de intrusiones sobre historia, procedimiento y política para las empresas una guía, con el propósito de establecer la secuencia de pasos para que una empresa organización consiga realizar sus funciones. Esto implica definir el orden establecido las reglas o políticas que serán desempeñadas en las empresas.

Lo importante de las empresas es saber su norte y cuál es el presente que quiere alcanzar al momento que lo ayudamos.

Lo más importante es que toda empresa posee un manual de procedimiento los cuales son comunes en muchos tipos de empresas y organizaciones, y pueden ser utilizados para eficiencia y la efectividad del trabajo, así como garantizar la seguridad y la calidad de los productos y servicios que se ofrecen.

Lo que nos diferencia es querer ayudarlo y orientar las empresas que necesitan un objetivo u orientación al momento de buscar sus objetivos.

Preparación de Planes Estratégicos. Toda empresa necesita un plan estrategia para poder funcionar, estos planes le permiten llegar a sus objetivos y para comenzar un plan por lo general un plan estrategia se debe hacer teniendo en cuenta una proyección de los próximos 5 o 10 años por lo menos, no obstante, también pueden hacerse para un lapso menor, 3 años. Sea cual sea el tiempo en que se trace un plan estratégico efectivo.

Cada empresa tiene su forma de trabajar la calidad y la honestidad al momento de da un servicio de calidad ponemos muchas cosas en juego ya que de eso depende tu reputación y que te refieran con otros clientes y de que tu nombre como empresa crezca.

Es muy importante en la preparación de un plan estrategia tener las siguientes características como saber conocer el entorno, su misión y visión y valores corporativos y a la vez establecer metas y objetivos y definir estrategias.

Plan de Seguimiento Continuo. Nuestra empresa se encarga de dar un seguimiento continuo garantizando que cualquier irregularidad y detectar cualquier problema y corregirlas a tiempo lo que nos permite reducir al mínimo los efectos perjudiciales para el proyecto.

El plan de seguimiento ardo nos ayuda a reducir cualquier irregularidad en el momento que suceda una irregularidad por eso es importante estar atento con los clientes para sus necesidades y poder ayudarlo cada momento.

Lo importante es cuales característica posee este plan continuo lo importante es que fijar un objetivo y a la vez diseñar una estrategia o calendario de lo que se necesita planificar y hacer bien las cosas.

Es importante tener su propia marca, en cada empresa la honestidad y calidad de servicio es importa cuando se hace las cosas con dedicación y discreción.

Diseño de implementación de sistema de control. Es una herramienta que sirve para planificar el desarrollar un sistema de medidas cuyo objetivo final es proteger los recursos de las empresas evitando negligencia o fraudes ayudando a las empresas a detectar todo tipo de desviaciones y errores que puedan afectar al cumplimiento de sus objetivos.

Nuestra característica está el factor tiempo, costo y calidad, nuestro cliente siempre buscan en nuestra empresa un excelente plan de organización con la cual cuenta esta empresa lo más importante es ser efectivo siempre ya sea simple o flexible.

Lo más importante y beneficioso de tener esto en tu empresa es que en gran medida, un control interno efectivo también dependerá de la seguridad de los procesos.

Decisión sobre el precio.

Los precios a continuación no son definitivos, ya que dependiendo de la complejidad del trabajo, tipo y tamaño de la empresa puede incrementar. Tampoco incluye ningún tipo de impuestos. Son precios mínimos y de introducción.

Consultoría General	RD\$15,000.00
Elaboración de Manuales	RD\$50,000.00
Elaboración de Planes Estratégicos	RD\$60,000.00
Manual de Procedimiento	RD\$20,000.00
Plan de Seguimiento Continuo	RD\$35,000.00
Implementación de Sistema de Control	RD\$30,000.00

Formas de pago:

Pagos directos en la página Web.

Mediante la Aplicación Azul.

Transferencias Bancarias

Depósitos directos.

Decisión sobre la plaza o distribución.

Nuestros servicios serán distribuidos directamente en las empresas, es decir llegamos al cliente. También de manera virtual, la distancia no es obstáculo para agendar reuniones, preparar y ejecutar cualquiera de nuestros servicios. Disponibles a través de nuestra página web y redes sociales, nuestras oficinas locales, o directo a la empresa donde trabajaremos.

Decisión sobre la promoción.

Enviar descuentos y ofertas, estas pueden ser un 10% de descuento en tu primer servicio con nosotros, otra puede ser dar un 15% de descuento al referir un cliente nuevo a través de email marketing para aquellos que se suscriban, crear anuncios en redes sociales: Instagram, Facebook, LinkedIn.

También nuestra oferta de fidelización en la cual a nuestros clientes le ofreceremos descuentos para grupos en capacitaciones para sus empleados, y darles seguimiento como empresa para que en momento de nosotros saber que están por necesitar un servicio de nuestra parte hacerles llegar una oferta.

Determine qué actividades o estrategias de publicidad usara en el primer año del negocio (Anuncios, afiches, comerciales, infomerciales). Indique cómo manejara cada actividad en sus espacios virtuales

Organizar eventos en colaboración con otras marcas u organizaciones, para darnos a conocer, también podemos crear webinars virtuales gratis, para que las personas conozcan cómo podemos cambiar para mejor su empresa.

Comerciales en redes sociales, videos informativos, y testimonios de clientes.

Establezca qué actividades o estrategias de marketing directo usara en el primer año del negocio (correo electrónico, SMS, visitas personalizadas, material publicitario físico, etc.). Indique cómo manejara cada actividad.

Whatsapp Bussines cada vez que un cliente nos escriba guardamos su contacto para de manera moderada (sin llegar al Spam) enviarles ofertas y promociones.

Implementar estrategia de email marketing, pero primero tenemos que obtener los datos de contacto de los clientes, dirección email y nombre, ellos nos los proporcionarían en formularios o landing pages a cambio de una suscripción, acceso a un webinar u otro contenido de valor.

Determine qué actividades o estrategias de ventas asistidas e independientes usara en el primer año del negocio (Catálogo de servicios, cotizaciones, correo, teléfono, chat, WhatsApp, redes sociales, ventas Website, visitas personalizadas). Indique cómo manejara cada actividad en sus espacios virtuales.

Ventas asistidas de manera virtual ya que no contaremos al principio con local físico, en este caso luego del acercamiento del cliente, lo primero es ofrecerle una visita en persona, si el mismo está muy urgido o lo prefiere así le pedimos su número de teléfono y le llamamos, nuestra última opción sería el chat, que de estas tres opciones es la menos personal a nuestro entender los espacios.

SECCIÓN IV

CONTEXTO FINANCIERO

Plan de inversión.

Centro de operaciones.	560,000.00
Alquiler Local.	240,000.00
Acondicionamiento Local.	200,000.00
Caja Chica	120,000.00
Mobiliario oficina.	75,000.00
Escritorio (s).	40,000.00
Silla Ejecutiva (s).	20,000.00
Archivo (s).	10,000.00
Estante.	5,000.00
Equipos ofimáticos y otros.	150,000.00
Teléfono (s) Ejecutivos.	10,000.00
Impresora-Copiadora-Escáner.	20,000.00
Computadora (s).	60,000.00
Aire acondicionado.	50,000.00
Dispensador de agua.	10,000.00
Materiales e insumos de oficina.	75,000.00
Papel bond 20 normal.	24,000.00
Papel bond timbrado.	24,000.00
Carpetas o folders.	12,000.00
Lapiceros, lápices, destacadores.	3,000.00
Sobres de diversos tamaños.	6,000.00
Grapadora, desgrapador, cinta pegante.	6,000.00
Contratación servicios.	1,409,000.00
Línea telefónica plan corporativo (Claro Dominicana)*	60,000.00
Plan móvil de flotas. *	36,000.00
Servicios de electricidad. (Edenorte)*	60,000.00
Servicios de agua potable. (Coraasan)*	18,000.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	5,000.00
Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)*	24,000.00

Hosting y Dominio. (Google Site)	6,000.00
Nomina	1,200,000.00
Constitución, registro y permisos.	7,525.00
Registro Mercantil	1,750.00
Registro DGII (RNC) (1% del capital social suscrito)	1,000.00
Registro ONAPI	4,775.00
Capital Social	100,000.00
Capital de trabajo disponible en banco.	100,000.00
Otros.	276,000.00
Combustible	240,000.00
Materiales de cocina	36,000.00

Presupuesto promoción y publicidad.

Actividades Publicitarias Online			60,000.00
Publicidad en Instagram.	12	2,000.00	24,000.00
Publicidad en Facebook.	12	1,000.00	12,000.00
Publicidad en YouTube.	12	2,000.00	24,000.00
Actividades Publicidad Impresa:			18,250.00
Volantes.	150	35	5,250.00
Brochures.	200	65	13,000.00

Pronóstico de ventas.

Partidas	Precio RD\$	Enero	Febrero
Servicios	Unidad	Mes 1	Mes 2
Consultoría General	15,000.00	30,000.00	31,500.00
Elaboración de Manuales	50,000.00	100,000.00	105,000.00
Prep. De Planes Estratégicos	60,000.00	60,000.00	63,000.00
Manual de Procedimiento	20,000.00	40,000.00	42,000.00
Plan de Seguimiento Continuo	35,000.00	70,000.00	73,500.00
Implementación de Sistema de Control	30,000.00	90,000.00	94,500.00
Pago 2 Cuotas	Total Cuota		
Iguales			
Plan de Seguimiento Continuo	35,000.00	105,000.00	110,250.00
Consultoría General	25,000.00	75,000.00	75,000.00
Total	270,000.00	570,000.00	594,750.00

Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
33,075.00	34,728.75	36,465.19	38,288.45	40,202.87
110,250.00	115,762.50	121,550.63	127,628.16	134,009.56
66,150.00	69,457.50	72,930.38	76,576.89	80,405.74
44,100.00	46,305.00	48,620.25	51,051.26	53,603.83
77,175.00	81,033.75	85,085.44	89,339.71	93,806.69
99,225.00	104,186.25	109,395.56	114,865.34	120,608.61
115,762.50	121,550.63	127,628.16	134,009.56	140,710.04
75,000.00	125,000.00	125,000.00	125,000.00	175,000.00

Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
42,213.01	44,323.66	46,539.85	48,866.84	51,310.18
140,710.04	147,745.54	155,132.82	162,889.46	171,033.94
84,426.03	88,647.33	93,079.69	97,733.68	102,620.36
56,284.02	59,098.22	62,053.13	65,155.79	68,413.57
98,497.03	103,421.88	108,592.98	114,022.62	119,723.76
126,639.04	132,970.99	139,619.54	146,600.52	153,930.54
147,745.54	155,132.82	162,889.46	171,033.94	179,585.63
175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00

Estados de flujos de efectivo.

			MARZO	ABRIL	
Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
Ventas al contado.	570,000.00	594,750.00	620,737.50	698,024.38	726,675.59
Cuentas por Cobrar.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Ingresos	570,000.00	594,750.00	620,737.50	698,024.38	726,675.59
Gastos					
Alquiler	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Línea telefónica.	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Plan móvil de flotas.	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Servicios de electricidad.	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Servicios de agua potable.	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Soporte y Asistencia Técnica	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Nómina.	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Materiales e insumos de oficina	6,250.00	6,250.00	6,250.00	6,250.00	6,250.00
Combustible	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
Materiales de cocina	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total Gastos	175,750.00	175,750.00	175,750.00	175,750.00	175,750.00
Flujo de efectivo	394,250.00	419,000.00	444,987.50	522,274.38	550,925.59

CONCLUSIÓN

Para comenzar a ofrecer servicios en línea, hay algunas áreas esenciales en las que debe centrar la atención. Primero, debemos asegurarnos de tener una presencia en línea sólida que refleje los valores y la marca de nuestro emprendimiento. Esto incluye la creación y alojamiento de un sitio web, la creación y el uso de medios sociales y la publicidad para obtener más tráfico a su sitio web. Además, tendremos que encontrar los mejores métodos para aceptar pagos en línea por parte de los clientes. Al mismo tiempo, debe hacer todo lo posible para asegurarse de que sus servicios estén protegidos con la mejor seguridad. Finalmente, una vez que se haya implementado todas estas estrategias de marketing en línea, debemos esforzarnos por mantener una sólida presencia en línea y un soporte al cliente de alta calidad. Si puede lograr todas estas cosas, ya se está listo para comenzar a ofrecer servicios en línea y aprovechar al máximo las grandes oportunidades que hay para ganar ingresos en línea.

Esta iniciativa de motivarnos a ser independientes laboral y económicamente es una de las mejores experiencias para cerrar nuestra carrera con broche de oro.

BIBLIOGRAFIAS O WEBGRAFIAS CONSULTADAS

www.uapa.edu.do

www.linkedin.com

www.instagram.com

www.sites.google.com

www.canva.com

<https://docs.google.com/forms/u/0/>

ANEXOS

Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción)



Lourdes Carolina Estrella

Educación:

- Administración de Empresas (UAPA)
- Graduada de Inglés (APEC)
- Contabilidad para Emprendedores (INFOTEP)
- Diplomado Marketing Digital (APEC)
- Diplomado Cumplimiento, PLAF (CERTEZZA)
- Gestión de Calidad (método CAF) (INAP)

Áreas de Expertise:

- Calidad en el servicio
- Análisis y auditoría interna
- Redacción de Informes técnicos
- Sector Público y Privado
- Prevención de lavado de activos y financiamiento del terrorismo



José Luís Pérez

Educacion:

- Administración de Empresas
- Lic. En Estudios en Artes
- Técnico en Informática
- Diplomado en Economía básica
- Diplomado en Macroeconomía
- Diplomado en Microeconomía
- Diplomado en Planificación Estratégica
- Diplomado en Gestión Pública

Áreas de Expertise:

- Sector Público y Privado
- Alta Gerencia, Responsabilidad, liderazgo.
- Finanzas



Yetty Matías

Educación:

- Licda. Administración de Empresas
- Diplomado en Gerencial
- Diplomado en Microfinanzas
- Lavado de Activo
- Curso Efectivo de Venta
- Tendencia en los Nuevos Modelos de Negocios

Áreas de Expertise:

- Áreas Ejecutivas
- Ventas
- Alta Gerencia

Cuestionario

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

¡Hola! Somos participantes de término de esta prestigiosa institución. Le invitamos a participar de manera confidencial en la siguiente encuesta. El propósito de esta es **identificar los aspectos más valorados por usted en la oferta de servicios consultoría externa.**

- 1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
 - Extractiva.
 - Industrial.
 - Comercial.
 - Servicios.
- 2. ¿Qué tipo de servicios administrativos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
 - Diseño e implementación de sistema de control interno.
 - Creación y actualización de plan de negocios
 - Coaching y Mentoring.
 - Establecimiento y actualización de procesos internos.
 - Gestión y optimización de recursos administrativos
 - Preparación de planes estratégicos
 - Diseño y estructura de planes operativos anuales.
 - Asistente ejecutiva virtual
 - Otro especifique.
- 3. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing administrativos?**
 - Profesionalidad.
 - Calidad del servicio.
 - Diversidad en la oferta.
 - Precios competitivos.
 - Reputación.
 - Atención personalizada.
 - Otro especifique.
- 4. ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativos de manera virtual?**
 - Si.
 - No.
- 5. Si respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?**
 - Muy satisfactoria.
 - Satisfactoria.
 - Poco satisfactoria.
 - Insatisfactoria.

- 6. ¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa administrativos virtuales? (Puede marcar varias opciones)**
- Comunicación oportuna y constante.
 - Respuesta inmediata.
 - Flujo de información adecuado.
 - Uso de diagnósticos personalizados.
 - Adaptación de los servicios ofrecidos.
 - Todas las anteriores.
 - Otro especifique.
- 7. ¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Website empresarial.
 - LinkedIn.
 - Instagram.
 - Facebook.
 - Otra especifique.
- 8. ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Videollamadas.
 - Llamadas telefónicas.
 - Chat.
 - WhatsApp.
 - Correo electrónico.
 - Otro especifique.
- 9. ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa? (Puede marcar varias opciones)**
- Transferencias.
 - Cargos a tarjetas.
 - Depósitos.
 - PayPal.
 - TPago.
 - Todas las anteriores.
- 10. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?**
- Cotización y pago por servicio solicitado.
 - Iguala mensual.
 - Paquetes para proyectos y/o tiempos específicos.
 - Otro especifique.
- 11. ¿Cuáles aspectos éticos valora más su empresa al contratar servicios profesionales online? (Puede marcar varias opciones)**
- Confidencialidad.
 - Integridad.

- Honestidad.
- Confiabilidad.
- Todos los anteriores.
- Otro especifique.

12. ¿Qué tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios? (Puede marcar varias opciones)

- Publicaciones variadas.
- Videos promocionales.
- Testimonios de clientes satisfechos.
- Orientaciones generales sobre los servicios.
- Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.
- Otro especifique

13. ¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa? (Puede marcar varias opciones)

- Descuentos.
- Ofertas.
- Concursos o sorteos.
- Regalos.
- Otro especifique.

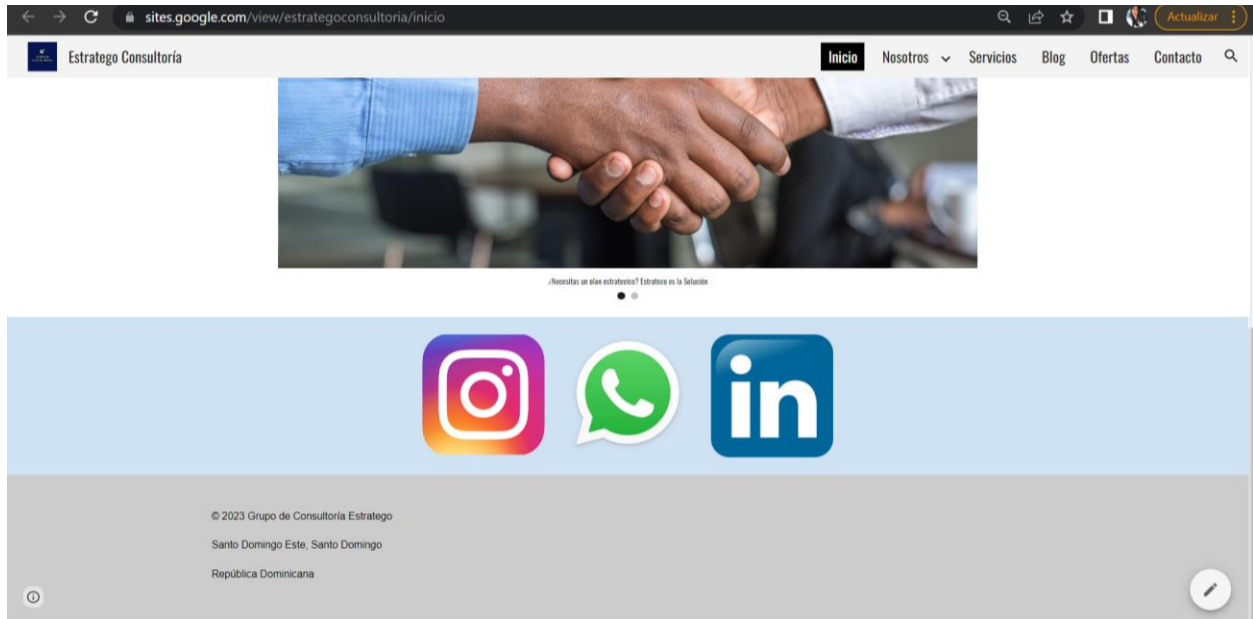
14. Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?

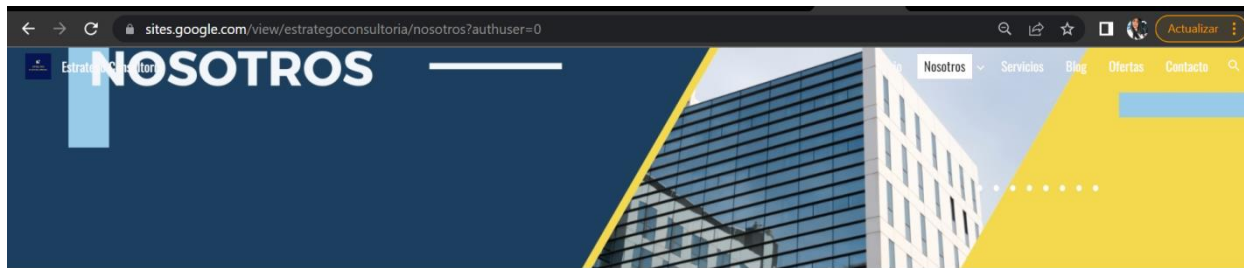
- Si.
- No.

15. ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital?

- Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.
- Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.
- Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.
- No aceptable, prefiero los servicios presenciales.

Capturas de pantalla página web



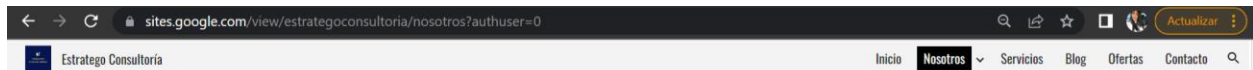


¿ QUIENES SOMOS ?

Somos una consultora especializada en brindar soluciones corporativas, con la misión de contribuir al desarrollo de las mismas, mediante la aplicación de técnicas avanzadas, para obtener respuestas rigurosas a sus problemas empresariales.

MISION

Contribuir con el desarrollo y la innovación de las empresas, aplicando tratos personalizados para cada una e impulsando su crecimiento y rentabilidad, mientras satisfacemos sus necesidades y superamos sus expectativas.



VISION

Ser referencia en el sector de consultoría en la República Dominicana por calidad en el servicio, profesionalidad y compromiso para con los objetivos y necesidades de cada uno de nuestros clientes.

VALORES

Honestidad: Es nuestro valor diferencial, el deber de hacer las cosas bien desde la sinceridad y transparencia de nuestros servicios para así mantener la ética profesional.

Compromiso: Es la prueba de la responsabilidad que asumimos en cada proyecto, haciendo nuestras las necesidades de cada cliente.

Profesionalidad: Contar con una base humana altamente capacitada que elevan al máximo nuestra labor siempre enfocada en el logro de objetivos.

Confidencialidad: Garantizar a nuestros clientes que su información está protegida en nuestras manos, sabiendo que pueden confiar en nosotros.

Innovación: Evolucionar, mejorar nuestros servicios con cada novedad que traiga el mercado empresarial consigo.

NUESTRO OBJETIVO SON AQUELLAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS, QUE TENGAN LA NECESIDAD DE IMPLEMENTAR, MEJORAR Y/O MANTENER CUALQUIER SISTEMA DE GESTION CORPORATIVO.

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/servicios?authuser=0

Estratego Consultoria

¿QUE OFRECE ESTRATEGO?

Inicio Nosotros Servicios Blog Ofertas Contacto

Abre barra de búsqueda




CONSULTORIA GENERAL

Nos encargamos del asesoramiento en la gestión, elaboramos estrategias para las organizaciones con la finalidad de analizar y proporcionar soluciones a los problemas administrativos. Brindamos servicio personalizado basado en su empresa, así como seguimiento para asegurar el éxito de la implementación.



PLANES ESTRATEGICOS

Analizamos el estado actual de su empresa, para poder elaborar un plan estrategico totalmente personalizado, lo cual le permitirá alcanzar sus objetivos de manera rápida y eficaz.

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/servicios?authuser=0

Estratego Consultoria

Inicio Nosotros **Servicios** Blog Ofertas Contacto



DISEÑO E IMPLEMENTACION DE SISTEMA DE GESTION

Es una herramienta que sirve para planificar el desarrollo de un sistema de medidas cuyo objetivo final es proteger los recursos de las empresas evitando negligencia o fraudes ayudando a las empresas a detectar todo tipo de desviaciones y errores que puedan afectar al cumplimiento de sus objetivos.



ELABORACION DE MANUALES ADMINISTRATIVOS

Basado en sus necesidades creamos manuales de procesos, de normas, de políticas y cualquier otro documento que pueda servir de guía para definir el orden jerárquico establecido por las normas de la empresa.



SEGUIMIENTO CONTINUO

Nuestra empresa se encarga de dar un seguimiento continuo a cualquier proyecto y/o sistema garantizando detectar cualquier irregularidad, para corregirlas a tiempo, lo que nos permite reducir al mínimo los efectos perjudiciales para el proyecto.

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/blog?authuser=0 Actualizar

Estratego Consultoria **BLOG** Inicio Nosotros Servicios Blog Ofertas Contacto



LA IMPORTANCIA DE TENER UN MANUAL DE CARGOS EN TU EMPRESA

Por *Jose Luis Pérez*


Un manual de cargos es un documento vital en cualquier empresa u organización. Es una herramienta que define los roles y responsabilidades de cada empleado en la empresa. A continuación, te hablaré sobre la importancia de tener un manual de cargos implementado en tu empresa.

Organización y Estructura:

Un manual de cargos sirve para establecer una estructura organizativa clara en la empresa. Cada cargo es definido con precisión y se asignan

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/blog?authuser=0 Actualizar

Estratego Consultoria Inicio Nosotros Servicios Blog Ofertas Contacto



LA CONSULTORÍA Y SUS OBJETIVOS

Por *Yetty Matías*

La consultoría se practica de muchas formas diferentes, esas formas reflejan la diversidad de las organizaciones y los entornos en que actúan, sus propios consultores y los diversos enfoques para realizarla.

Es importante a la hora de realizar un trabajo o proyecto hacer una exhaustiva investigación de lo que queremos poner y que tipo de empresa vamos a poner y de qué manera va a funcionar y cuales servicios ofrecerá ya sea presencial u online que en el mercado que comenzamos a proyectar pudimos aprender lo importante de establecer una empresa desde el comienzo.

Este proyecto se encarga de dar un seguimiento continuo garantizando que cualquier irregularidad y detectar cualquier problema y corregirlas a tiempo lo que nos permite reducir al mínimo los efectos perjudiciales para el proyecto.

En este trabajo encontramos varios temas importantes con los que hemos aprendido para así poder abrir nuestra propia empresa y convertimos en grandes empresarios para un mañana los diferentes temas que pudimos ver y aprender desde el comienzo de nuestro proyecto es el que objetivo queremos alcanzar en este proyecto que estamos haciendo y comenzado con los objetivos mercadológicos o comerciales.

Aquí podemos encontrar a posicionar la marca en el mercado a través de publicidad, promoción y interactuar con nuestros clientes a través de nuestras redes sociales posicionar la marca en el mercado, responder sus preguntas, y darle seguimiento continuo, diferenciarnos de nuestras

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/blog?authuser=0

Estratego Consultoría Inicio Nosotros Servicios **Blog** Ofertas Contacto

de lo que se necesita planificar y hacer bien las cosas.

LA TRANSFORMACIÓN EN LOS MODELOS DE NEGOCIO

Por *Lourdes Estrella*

Las empresas deben evolucionar y experimentar con nuevos modelos de negocio para seguir a la vanguardia de la economía moderna. Una empresa exitosa debe evaluar constantemente sus operaciones en busca de oportunidades de mejora. Esto puede significar nuevos modelos de negocio, nuevos servicios o productos, nuevos procesos e innovación.

Un modelo de negocio innovador se basa en encontrar nuevas formas de conectar con los clientes o proveedores, prestarle a ellos un valor y descubrir nuevas fuentes de ingresos. Por ejemplo, una empresa puede decidir comenzar a ofrecer un servicio de entrega a domicilio para dar a los clientes la comodidad y beneficiarse de una segunda fuente de ingresos.

La tecnología moderna también juega un papel importante en la creación de modelos de negocio innovadores. Muchas empresas están comenzando a utilizar algoritmos de inteligencia artificial para predecir la demanda de productos o mejorar la experiencia del usuario. Esto les permite mejorar su negocio y brindar experiencias más satisfactorias a los clientes. La tecnología también está habilitando nuevos modelos de negocio, como los productos de suscripción, los servicios de membresía y las billeteras digitales.

Los modelos de negocio innovadores también permiten a las empresas acceder a nuevos mercados. Las compañías pueden utilizar el marketing y

← → ↻ sites.google.com/view/estrategoconsultoria/ofertas?authuser=0

Estratego Consultoría Inicio Nosotros Servicios Blog **Ofertas** Contacto

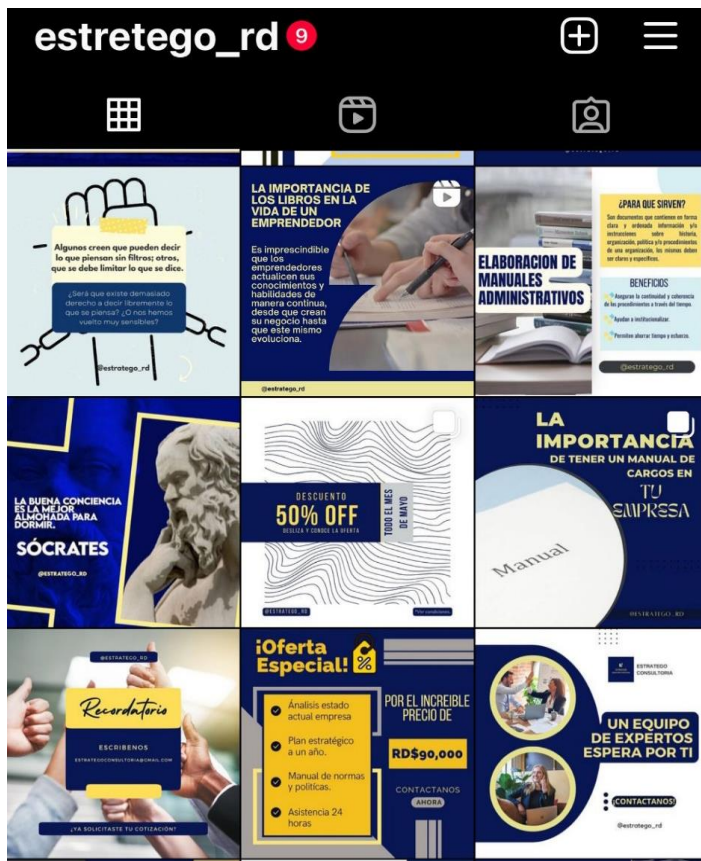
OFERTAS

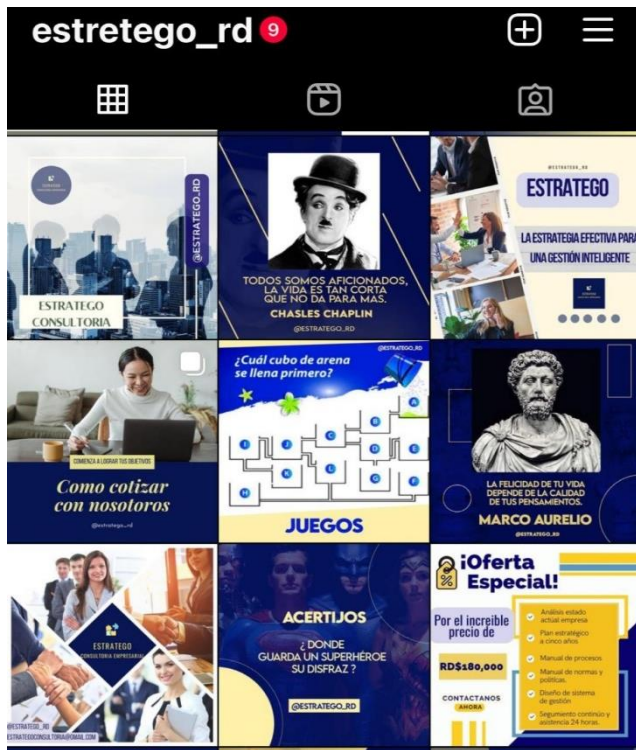
OFERTAS

Todas nuestras ofertas incluyen primera consulta totalmente ¡GRATIS!

BÁSICO	INTERMEDIO	★ PRO ★
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis estado actual empresa ✓ Plan estratégico a un año. ✓ Manual de normas y políticas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis estado actual empresa ✓ Plan estratégico a tres años. ✓ Manual de proceso general 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis estado actual empresa ✓ Plan estratégico a cinco años ✓ Manual de procesos ✓ Manual de normas y políticas. ✓ Diseño de sistema

Captura de pantallas página Instagram





Captura de pantalla página LinkedIn

ompany/estratego-rd/about/

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones

ESTRATEGO RD
La estrategia efectiva para una gestión inteligente.
Consultoría de estrategia y operaciones · Santo Domingo, Santo Domingo · 2 seguidores

✓ Siguiendo Contacta con nosotros Más

Inicio **Acerca de** Publicaciones Empleos Personas

Resumen

Estratego es una empresa de Consultoría y Asesoría Empresarial. Una compañía conformada por un personal competente, que busca dar soluciones y agregar valor a tu organización, logrando así ser vistos por nuestros clientes, más que como un proveedor de servicios, como un socio en materia de desarrollo organizacional.

Sitio web
<https://sites.google.com/view/estrategoconsultoria/inicio>

Teléfono
809-555-0000

Sector
Consultoría de estrategia y operaciones

Tamaño de la empresa
2-10 empleados

Sede
Santo Domingo, Santo Domingo

Fundación
2023

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones

Acerca de

Estratego es una empresa de Consultoría y Asesoría Empresarial. Una compañía conformada por un personal competente, que busca dar soluciones y agregar valor a tu organización, logrando así ser vistos por nuestros clientes, más que como un proveedor de servicios, como un socio en materia de desarrollo organizacional.

Ver todos los detalles

Publicaciones de la página

ESTRATEGO RD
2 seguidores
3 días ·

Descarga nuestra revista digital de Estratego y conoce más al detalle de nosotros. ...ver más

Magazine

Magazine digital Estratego
20 páginas

Recomendar Comentar Compartir Enviar

ESTRATEGO RD
2 seguidores
1 semana ·

¿Ya hiciste tu cita?

¿Qué esperas?
¡Pon tu cita ya!

Recomendar Comentar Compartir Enviar

Ver todas las publicaciones

Captura de pantalla Revista corporativa.



Mercado Meta

En el mercado meta estaremos haciendo una segmentación de público al cual va dirigido nuestros servicios, estos están compuestos por varios elementos esenciales que son los que nos permiten interpretar con exactitud el tipo de público al cual nos vamos a dirigir y también el tipo de estrategia de marketing que utilizaremos.

Más de 96,602 formales nos esperan en República Dominicana.

18+ de 18 años en adelante

Masculino o Femenino

Técnico/universitario

RD\$40,000.00

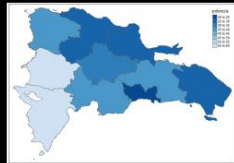
45% Es la representación porcentual de la clase media en República Dominicana, lo que representa parte de nuestro clientes potenciales.

30% Es la representación porcentual de la clase media alta de República Dominicana, lo que representa parte de nuestros clientes potenciales.

15% Es la representación porcentual de la clase media alta de República Dominicana, lo que representa parte de nuestros clientes potenciales.

COMPLEMENTALES

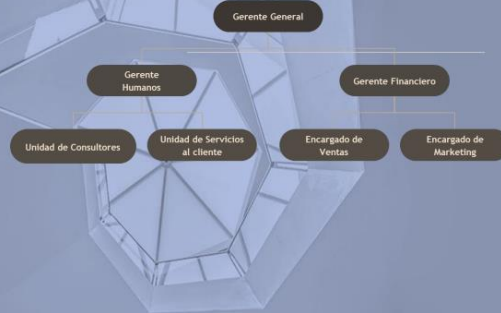
- Liderazgo
- Relaciones interpersonales y comunicación
- Trabajo en equipo neque
- Negociación y mediación
- Compromiso social e institucional



"Defini el éxito en tus propios términos, aléjate de tus propios términos y viví una vida que te haga sentir orgulloso." —Aine Sweeney, copresidente de Disney Media

www.Estratego.com.do | Page 5

CONOCE NUESTRA ESTRUCTURA



www.Estratego.com.do | Page 6

"Mirá de cerca al presente que estás construyendo, porque debe parecerse al futuro con el que soñás." —Alice Walker,

¿QUE OFRECE ESTRATEGO?

- CONSULTORIA GENERAL**
Asesoramos en la estrategias para las organizaciones con la finalidad de analizar y proporcionar soluciones a los problemas administrativos.
- PLANES ESTRATEGICOS**
Analizamos el estado actual de su empresa, para poder elaborar un plan estratégico totalmente personalizado, lo cual le permitirá alcanzar sus objetivos de manera rápida y eficaz.
- DISEÑO E IMPLEMENTACION DE SISTEMA DE GESTION**
Es una herramienta que sirve para planificar el desarrollo de un sistema de medidas cuyo objetivo final es proteger los recursos de las empresas evitando negligencia, fraudes y errores que puedan afectar al cumplimiento de sus objetivos.
- ELABORACION DE MANUALES ADMINISTRATIVOS**
Basado en sus necesidades creamos manuales de procesos, de normas, de políticas y cualquier otro documento que pueda servir de guía para definir el orden jerárquico establecido por las normas de la empresa.
- SEGUIMIENTO CONTINUO**
Seguimiento continuo a cualquier proyecto y/o sistema garantizando detectar cualquier irregularidad, y corregirlas a tiempo, lo que nos permite reducir al mínimo los efectos perjudiciales para el proyecto.

www.Estratego.com.do | Page 7

COLABORADORES

"El éxito no se trata de llegar a la cima, sino de disfrutar el camino mientras te acercas a ella con esfuerzo y constancia."

By José L. Pérez



José Luis Pérez
Gerente

José Luis Pérez es egresado de la Universidad Abierta Para Adultos (UAPA).

Educación: Administración de Empresas

Lic. En Estudios en Artes

Técnico en Informática

Diplomado en Economía básica Diplomado en Macroeconomía

Diplomado en Microeconomía

Diplomado en Planificación Estratégica

Diplomado en Gestión Pública

Áreas de Expertise: Sector Público y Privado Alta Gerencia, Responsabilidad, Liderazgo, Finanzas

Ha desempeñado posiciones administrativas y gerenciales en el sector administrativo y servicios. Actualmente funge como Gerente en Estratego Consultoría.

www.Estratego.com.do | Page 8

COLABORADORES



"No hay atajos hacia el éxito, solo una determinación inquebrantable y una dedicación incansable pueden llevarte hasta allí."

By Lourdes Estrella

Lourdes Estrella es egresada de la Universidad Abierta para Adultos (UAPA).

Se ha desempeñado en varios de puestos tanto públicos como privados, desarrollando una amplia experiencia.

Educación: Administración de Empresas

Graduada de Inglés (APEC)

Contabilidad para Emprendedores

Diplomado Marketing Digital

Diplomado en Cumplimiento y PLAF Gestión de Calidad (método CAF)

Áreas de Expertise:

Calidad en el servicio Análisis y auditoría interna Redacción de Informes técnicos Se ha desempeñado en el sector empresarial, ventas y servicio, con responsabilidad y compromiso. Desde el 2023 la Sra. Estrella es Gerente de Estrategia Consultoría.

Lourdes Estrella
Gerente

COLABORADORES



"El éxito es la suma de pequeños esfuerzos repetidos día tras día, combinados con una visión clara y una determinación inquebrantable hacia tus metas."

By Yetty Matias

Yetty Matias es egresada de la Universidad Abierta Para Adultos (UAPA).

Educación: Licda. Administración de Empresas

Diplomado en Gerencial

Diplomado en Microfinanzas Lavado de Activo

Curso Efectivo de Venta

Tendencia en los Nuevos Modelos de Negocios

Áreas de Expertise:

Áreas Ejecutivas Ventas Alta Gerencia Teniendo una experiencia en cada uno de estos cursos y posiciones para tener una experiencia en cada posición que nos vamos desempeñando y las cosas que vamos aprendiendo para nuestro mayor desenvolvimiento. Actualmente funge como Gerente en Estrategia Consultoría.

Yetty Matias
Gerente

NUESTRAS OFERTAS

¡OFERTAS!

Todas nuestras ofertas incluyen primera consulta totalmente ¡GRATIS!

BÁSICO

- ✓ Análisis estado actual empresa
- ✓ Plan estratégico a un año.
- ✓ Manual de normas y políticas.
- ✓ Asistencia 24 horas

RDS\$90,000

INTERMEDIO

- ✓ Análisis estado actual empresa
- ✓ Plan estratégico a tres años.
- ✓ Manual de proceso general
- ✓ Diseño de sistema de gestión
- ✓ Asistencia 24 horas

RDS\$130,000

★ PRO ★

- ✓ Análisis estado actual empresa
- ✓ Plan estratégico a cinco años.
- ✓ Manual de procesos
- ✓ Manual de normas y políticas.
- ✓ Diseño de sistema de gestión
- ✓ Seguimiento continuo y asistencia 24 horas.

RDS\$180,000

"¡No pierdas la oportunidad única de adquirir este producto excepcional a un precio increíblemente bajo! ¡Haz tu oferta de compra hoy mismo y no te arrepentirás!"

Políticas y Normas

Políticas

Pagos o transferencia del 50% al solicitar el servicio y el otro 50% al finalizar.

Brindar un excelente trato a nuestros clientes

Es responsabilidad de todos los integrantes de la empresa atender los clientes.

Coordinación con las partes involucradas para posibles conflictos Promover los servicios de consultoría en los tiempos y formas establecidas.

Ser una empresa familiarmente responsable. Disponer de los empleados adecuados para los trabajos a realizar.

Buscar una relación duradera con nuestro cliente que permitan la repetitividad de los trabajos y la fidelidad.

Capacitamos el cliente al mismo tiempo al mismo tiempo que realizamos la consultoría, nos preocupamos que el cliente entienda en todo momento el que estamos haciendo y por qué lo estamos haciendo.

Normas

Hacer curso de Capacitación para todo el personal para que siempre esté capacitado con lo nuevo. Nuestro Horario establecido de 8 am a 6 pm, sábados de 8 a 1 pm

Brindar un entorno amigable, solidario y positivo para los empleados.

Empatía, trabajo en equipo y buenas dotes de comunicación.

La igualdad de género no es importante en esta empresa todos somos iguales, el bulín es amonestado o sancionado.

Abuso de poder o acoso laboral serán suspendidos. Uso de las herramientas laborales debe ser estricto en el área de trabajo.

En el lugar de trabajo es importante la seguridad y higiene de los empleados, la finalidad es proteger su salud física y emocional de los trabajadores.

Privacidad los datos y seguridad, como domicilio particular y todos aquellos aspectos que hacen la intimidad de las personas serán salvaguardados por la empresa.

El cometer faltas inapropiadas y fuera de las políticas de la empresa con lleva una sanción o amonestación.

Blog

La importancia de tener un manual de cargos en tu empresa

Un manual de cargos es un documento vital en cualquier empresa u organización. Es una herramienta que define los roles y responsabilidades de cada empleado en la empresa. A continuación, te hablaré sobre la importancia de tener un manual de cargos implementado en tu empresa.

Organización y Estructura:

Un manual de cargos sirve para establecer una estructura organizativa clara en la empresa. Cada cargo es definido con precisión y se asignan responsabilidades específicas a cada persona. De esta manera, se establece una estructura jerárquica coherente y todos tienen una idea clara de su papel en la empresa.

Mejora la comunicación:

El manual de cargos puede ser utilizado para mejorar la comunicación y la coordinación entre los miembros de la empresa. Es una herramienta fundamental que permite a los empleados comprender los objetivos de la empresa, cómo deben trabajar juntos y qué se espera de ellos. Puede ser utilizado para capacitar:

El manual de cargos también puede ser utilizado para capacitar a los nuevos empleados en su puesto. Los manuales de cargos proporcionan una descripción detallada de las tareas y responsabilidades para cada cargo, lo que hace que sea más fácil para los nuevos empleados adaptarse a su nuevo trabajo.

Blog

La importancia de tener un manual de cargos en tu empresa

Gestión del desempeño:

El manual de cargos también se utiliza para evaluar el desempeño de los empleados en su trabajo. Los gerentes y supervisores pueden utilizar la descripción del cargo para definir las expectativas de desempeño y evaluar si el empleado está cumpliendo con todas las responsabilidades asociadas al cargo.

Cumplimiento legal: Finalmente, pero no menos importante, el manual de cargos puede ser utilizado para cumplir con las leyes laborales aplicables. Esto puede incluir, por ejemplo, proporcionar a los empleados una descripción clara de sus derechos y responsabilidades, así como informarse sobre las políticas y procedimientos de la empresa en caso de acoso sexual, discriminación, seguridad laboral y otros temas importantes.

Pero esto no sería todo, antes de concluir aquí te dejara 5 ventajas claves de porque la importancia del manual de cargos.

1. Claridad y transparencia: El manual de cargos es una herramienta que permite dejar en claro cuáles son las responsabilidades de cada empleado en una organización, evitando confusiones y malentendidos.

2. Definición de objetivos: El manual de cargos establece objetivos y metas para cada puesto, logrando que los empleados trabajen siguiendo una línea común.

Blog

La importancia de tener un manual de cargos en tu empresa

3. Evaluación del desempeño: Permite evaluar el desempeño de cada empleado de acuerdo con las responsabilidades y objetivos que se han establecido para su cargo.

4. Identificación de necesidades de formación: El manual de cargos es útil para identificar las necesidades de formación de los empleados, ya que muestra cuáles son las habilidades y conocimientos necesarios para cada cargo.

5. Mejora del clima laboral: El manual de cargos contribuye a crear un ambiente laboral respetuoso y equitativo, ya que establece claramente las funciones y responsabilidades de cada colaborador.

Conclusión: En resumen, el manual de cargos es una herramienta esencial para cualquier empresa. Proporciona una estructura organizativa clara, mejora la comunicación entre los empleados, se utiliza para capacitar a los nuevos empleados, evaluar el desempeño de los trabajadores, cumplir con las leyes laborales y otros temas relacionados. En general, tener un manual de cargos bien estructurado es una clave importante para el éxito de cualquier empresa.



Escrito Por: José Luis Pérez

Blog

La consultoría y sus objetivos

La consultoría se practica de muchas formas diferentes, esas formas reflejan la diversidad de las organizaciones y los entornos en que actúan, sus propios consultores y los diversos enfoques para realizarla.

Es importante a la hora de realizar un trabajo o proyecto hacer una exhaustiva investigación de lo que queremos poner y que tipo de empresa vamos a poner y de qué manera va a funcionar y cuales servicios ofrecerá ya sea presencial u online que en el mercado que comenzamos a proyectar pudimos aprender lo importante de establecer una empresa desde el comienzo.

Este proyecto se encarga de dar un seguimiento continuo garantizando que cualquier irregularidad y detectar cualquier problema y corregirlas a tiempo lo que nos permite reducir al mínimo los efectos perjudiciales para el proyecto.

En este trabajo encontramos varios temas importantes con los que hemos aprendido para así poder abrir nuestra propia empresa y convertimos en grandes empresarios para un mañana los diferentes temas que pudimos ver y aprender desde el comienzo de nuestro proyecto es el que objetivo queremos alcanzar en este proyecto que estamos haciendo y comenzado con los objetivos mercadológicos o comerciales.

Aquí podemos encontrar a posicionar la marca en el mercado a través de publicidad, promoción e interactuar con nuestros clientes a través de nuestras redes sociales posicionar la marca en el mercado, responder sus preguntas, y darle seguimiento continuo, diferenciarnos de nuestras competencias y ser una marca innovadora en el mercado.

Blog

La consultoría y sus objetivos

Entre nuestros valores lo más importante es la innovación ya que toda empresa necesita innovar sus productos y ofrecerles a sus clientes lo mejor en la empresa.

Crear una ventaja competitiva: Diferenciarse de la competencia y crear una posición única en el mercado a través de servicios innovadores, precios competitivos y un enfoque en la calidad y el servicio al cliente.

Lo importante es cuales característica posee este plan continuo lo importante es que fijar un objetivo y a la vez diseñar una estrategia o calendario de lo que se necesita planificar y hacer bien las cosas.



Escrito Por: Yetty Matías

Blog

La transformación en los modelos de negocios

Las empresas deben evolucionar y experimentar con nuevos modelos de negocio para seguir a la vanguardia de la economía moderna. Una empresa exitosa debe evaluar constantemente sus operaciones en busca de oportunidades de mejora. Esto puede significar nuevos modelos de negocio, nuevos servicios o productos, nuevos procesos e innovación.

Un modelo de negocio innovador se basa en encontrar nuevas formas de conectar con los clientes o proveedores, prestarle a ellos un valor y descubrir nuevas fuentes de ingresos. Por ejemplo, una empresa puede decidir comenzar a ofrecer un servicio de entrega a domicilio para dar a los clientes la comodidad y beneficiarse de una segunda fuente de ingresos.

La tecnología moderna también juega un papel importante en la creación de modelos de negocio innovadores. Muchas empresas están comenzando a utilizar algoritmos de inteligencia artificial para predecir la demanda de productos o mejorar la experiencia del usuario. Esto les permite mejorar su negocio y brindar experiencias más satisfactorias a los clientes.

La tecnología también está habilitando nuevos modelos de negocio, como los productos de suscripción, los servicios de membresía y las billeteras digitales.

Los modelos de negocio innovadores también permiten a las empresas expandirse a nuevos mercados. Las compañías pueden utilizar el marketing y la publicidad digital para llegar a audiencias más amplias y ganar una mayor exposición. Estos nuevos modelos de negocio también le permiten a las empresas ofrecer precios más bajos para aumentar la competitividad de sus productos y servicios.

Blog

La transformación en los modelos de negocios

A medida que el mundo evoluciona, las empresas deben tomar medidas para mantenerse a la vanguardia. Eso significa explorar continuamente nuevos modelos de negocio para descubrir nuevas oportunidades de negocio. Desde la tecnología a la publicidad, desde la entrega a domicilio hasta los precios competitivos, investigar y experimentar con nuevos modelos de negocio puede ayudarte a prosperar y hacer crecer su negocio.



Escrito Por: Lourdes Estrella

Elabore un video presentando cada espacio virtual creado en su proyecto de negocios, súbalo a YouTube y ponga el enlace aquí.

<https://www.youtube.com/watch?v=DR-CsSTxSRA>