

## **Licenciatura en Administración**

### **Diplomado**

Emprendimiento en línea enfocado a la oferta de servicios

#### **PROYECTO:**

### **RONOMEL BUSINESS CONSULTORIA EMPRESARIAL**

#### **Autores:**

Rosa Mónica Cuevas  
Melvin Antonio Trinidad Almonte  
Noemy Rodríguez

#### **Facilitadora Acompañante:**

Eliana Campos Taveras

**23 de abril del 2023**  
**Santo Domingo, República Dominicana**

# ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	5
SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA	6
SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO	12
SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO	27
SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO	34
CONCLUSIÓN	45
BIBLIOGRAFÍAS	47
ANEXO 1: Perfil de los integrantes del equipo	49
ANEXO 2: ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES	50
ANEXO 3: Captura de pantallas página Web	54
ANEXO 4: Captura de pantallas página Instagram	58
ANEXO 5: Captura de pantallas página LinkedIn.	60
ANEXO 6: Captura de la revista corporativa.	63
ANEXO 7: Video de presentación cada espacio virtual.	66

## RESUMEN EJECUTIVO

A continuación, presentamos nuestro trabajo sobre una idea de negocio que será comercializado de manera virtual. Este proyecto se divide en secciones que presentan las actividades a realizar.

En la primera sección describe el “contexto empresa”, aquí presentamos el nombre de la empresa: RONOMEL BUSINESS – Consultoría empresarial, su actividad empresarial es brindar consultoría de gestión virtual. La identidad cromática de la empresa es el verde agua, gris y blanco. El eslogan “Una mano amiga en el desarrollo de tus proyectos”. La filosofía de negocio, que se basa en la misión, visión y valores empresariales.

En la segunda sección, se presenta la “investigación de mercado”. Presenta hallazgos de un grupo de emprendedores y/o empresarios de la región Santo Domingo Este. La encuesta preguntó sobre sus actividades comerciales y sus pensamientos sobre los servicios de consultoría administrativa virtual.

En la tercera sección se muestra el “contexto mercadológico”, donde se detallan todos los objetivos de marketing, uno de ellos es: brindar diversos servicios de gestión de calidad y por ende de excelencia. El mercado objetivo es Santo Domingo Este, apuntando a pequeñas y medianas empresas, aunque los servicios se ofrecen en todo el país.

Las decisiones sobre productos y precios, se toman en función del servicio deseado. La colocación o distribución se realiza a través de diversas plataformas digitales, entre ellas: WhatsApp, Instagram, Facebook, Google site, LinkedIn, etc. En la promoción trabajamos con campañas de ofertas y descuentos promocionales, en la

publicidad con anuncios, afiches, y comerciales.

En la cuarta sección describe el “contexto financiero” en el que se refleja el plan de inversión inicial. En este plan se muestran todos los costos operativos, como: el alquiler del local, mobiliario de oficina, equipos ofimáticos, registro comercial, etc. El costo de este plan de inversión fue de RD\$1,437,560.26 pesos.

El presupuesto de promoción y publicidad es de uno RD\$ 67,000.00 pesos, con una proyección de ventas mensual de RD\$ 1,627,920.00 aproximadamente. El flujo de caja mensual entre ingresos por ventas y costos fijos es de RD\$ 1,108,011.98 aproximadamente.

También presentamos lo que son los espacios virtuales, para promocionar la empresa. Lo primero que realizamos fue una página web, donde proyectamos los servicios ofrecidos, sus ventajas y los diferentes medios de contacto para comunicarse con nosotros, para cotizaciones y demás información. En esta página web también, se presenta la filosofía empresarial, la historia de como surgió el emprendimiento y los colaboradores.

En Instagram realizamos toda una promoción con post interactivos, juegos, ofertas, anuncios de los servicios, preguntas y adivinanzas. Aquí las personas pueden tener un contacto más directo con la empresa y mantener un interés por la misma. En LinkedIn interactuamos, con otras empresas del sector y nos anunciamos para tener un mayor alcance a nuestro público objetivo. Además de diseñar una revista empresarial online, con las descripciones que nos definen como empresa, aquí se muestra nuestras políticas, normas y filosofía empresarial.

## INTRODUCCIÓN

RONOMEL BUSINESS – consultoría empresarial, está diseñada para asesorar, orientar, dar soporte y ayudar en aquellas dudas y problemas que las empresas no puedan resolver internamente. Como firma de consultoría, nos dedicamos a brindar soluciones a problemas que las empresas sienten que no tienen la competencia o el conocimiento para resolver. Por lo tanto, nuestro trabajo es lograr que las empresas o emprendedores, propongan nuevas estrategias comerciales que permitan el desarrollo productivo de su proyecto. Nuestro proyecto también brinda los servicios, para el diseño y estructuración de procesos operativos, control y mantenimiento de procesos, entre otros. nuestro eslogan representativo es: “Una mano amiga en el desarrollo de tus proyectos”. La razón por la que elegimos este eslogan, es que como empresa queremos acompañarte y asesorarte en el desarrollo de cualquier idea de negocio que desees llevar al mercado, para llegar a clientes potenciales de una manera eficaz y eficiente.

Nuestro plan de negocios, es un documento donde se puede ver en detalle el proyecto que queremos implementar, lo que le permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad del negocio. Aquí se encuentran los datos de identidad de nuestro emprendimiento, tales como: las actividades, los costos y potencial de crecimiento que tiene en el mercado a corto, mediano y largo plazo. En respuesta a la necesidad, muchas empresas y emprendedores necesitan contratar profesionales que les ayuden a realizar análisis e investigaciones a profundidad de sus emprendimientos.

Presentaremos además los espacios virtuales que utilizamos para darnos a conocer y promocionar la empresa, creamos una página web, revista virtual, Instagram, LinkedIn. La intención de crear estos espacios, es poder llegar a un mayor número de personas a las que se le pueda ofrecer nuestros servicios.

## SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA

### 1.1 Nombre de la Empresa.

RONOMEL BUSINESS – consultoría empresarial.

### 1.2 Descripción actividad comercial.

Somos una empresa dedicada a ofrecer servicios de asesoría administrativa de manera virtual.

### 1.3 Identidad cromática.

Los colores que elegimos para representar nuestra organización transmiten frescura y profesionalidad, estos son:

- **Verde Agua:** Es un color que indica recuperación y proyección por lo que nos identifica como empresa, un color que refleja serenidad, paz y confianza hacia aquellos que quieran contratar nuestros servicios.
- **Gris:** Es un color con un sin número de interpretaciones, pero en este caso lo definimos como elegancia, sofisticación, equilibrio. Aquel nos brinda ese toque de neutralidad y sutileza que buscamos al combinarlo con el verde agua.
- **Blanco:** Pureza y perfección es lo que proyectamos y brindamos a nuestros clientes, es un color irremplazable que al igual que el negro nos da la seguridad de que todo está bien si lo usamos.

## 1.4 Logo y eslogan.



**“Una mano amiga en el desarrollo de tus proyectos”.**

## 1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

### **Misión:**

Convertirnos en la empresa líder a nivel nacional en ofrecer asesoría y planeación estratégica a emprendedores, pequeñas y medianas empresas, impulsando su crecimiento y beneficio empresarial.

### **Visión:**

Contribuir con el desarrollo de pequeños y medianos empresarios a través de la resolución profesional de sus necesidades. Siendo un referente en ofrecer servicios de calidad.

## **Valores:**

- **Respeto:** Ofrecer un trato digno y profesional a cada uno de nuestros clientes enfocado en el respeto y honor.
- **Honestidad:** Tenemos el compromiso y la obligación de trabajar con honradez, manteniendo una ética profesional. Garantizando a nuestros clientes servicios con valores y calidad.
- **Profesionalidad:** Contamos con un personal altamente calificado en resolver cualquier necesidad de forma ágil y eficaz. Apostamos todo nuestro empeño al desarrollo empresarial.
- **Compromiso:** Asumimos con responsabilidad y compromiso los objetivos de nuestros clientes. Asegurándonos que cada proyecto tenga un trato personalizado.
- **Integridad:** Actuar de forma coherente con los principios, valores y políticas institucionales.

## **1.6 Estructura organizacional.**

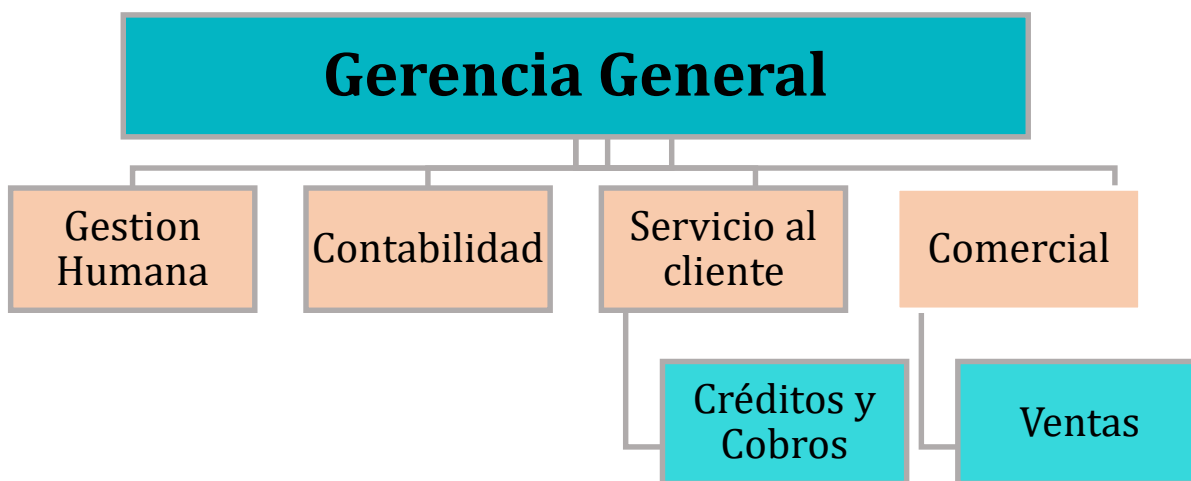
Nuestra empresa contara con los siguientes departamentos y puestos de trabajos, veamos a continuación:

- **Gerencia General:** el gerente general será el ejecutor de las disposiciones, así como organizar internamente la empresa.



- **Gestión Humana:** el gerente de gestión humana, estará a cargo de crear e implementar las políticas retributivas, así como la gestión de talentos.
- **Contabilidad:** este departamento contará con un contable y un asistente, donde estos estarán a cargo del registro y gestión de todas las transacciones financieras de la empresa.
- **Créditos y Cobros:** esta persona tendrá bajo su cargo, evaluar y conceder los créditos de ventas, así como gestionar los pagos. Así como brindar el servicio al cliente, donde se encargará de responder inquietudes del servicio, dar seguimiento a las consultas, procesar las cotizaciones y transacciones.
- **Comercial:** la persona de esta área, estará a cargo de diseñar los objetivos, conocer las necesidades de los clientes, y planificar estrategias. También se encargará de las ventas de nuestros servicios.

### 1.7 Organigrama.



## **1.8 Objetivos organizacionales.**

- Brindar un excelente servicio al cliente con los más altos estándares de calidad.
- Aumentar los márgenes de ingresos de forma responsable y proactiva.
- Aumentar la lealtad de los clientes a través de la asesoría y las ofertas especiales.
- Convertirnos en un empleador responsable fomentando una cultura de honestidad y trabajo entre los colaboradores.
- Diferenciar nuestro modelo de negocio y crecer como marca.

## **1.9 Políticas organizacionales.**

- Dar seguimiento a los clientes de manera rápida, responsable y eficiente.
- La empresa se compromete a cumplir los requisitos pactados con sus clientes.
- Nuestros servicios deben cumplir con los estándares de calidad.
- Todos los colaboradores deben servir a nuestros clientes con respeto, cortesía, eficiencia y equidad.
- Mejorar continuamente los procesos de negocio para adaptarse a los nuevos desarrollos tecnológicos.
- Los clientes se segmentan de acuerdo con sus necesidades específicas de servicio.
- Gestionar precios asequibles para nuestros clientes.
- Los clientes de nuevo ingreso deberán pagar el 50% al momento de solicitar el servicio, y el otro 50% al concluir el servicio.
- Solo se les concederá crédito a los clientes fijos o de mayor antigüedad.
- A partir de los 30 días las facturas se considerarán vencidas.

## **1.10 Normas organizacionales.**

- Proteger la reputación y el nombre de nuestra empresa, actuando con integridad y ética.
- Dedicar su esfuerzo y conocimientos de manera honesta y responsable para contribuir a lograr la misión y visión de la empresa.
- Los colaboradores deben comunicarse de manera respetuosa.
- Queda prohibido promocionar bienes o servicios ajenos a las actividades de la empresa.
- Fomentar el trabajo en equipo dentro de la empresa.
- El horario laboral es de 8:30 am a 5:30 pm de lunes a viernes.
- Todos los colaboradores deben asistir con puntualidad al lugar de trabajo.
- Manejo de la información privilegiada con responsabilidad como son: contratos y convenios con socios, proveedores y clientes.
- No facilitar el acceso de la cuenta de correo de la empresa a personas no autorizadas.
- No utilizar la cuenta de correo como dirección de contacto en trámites personales.

## SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

### 2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

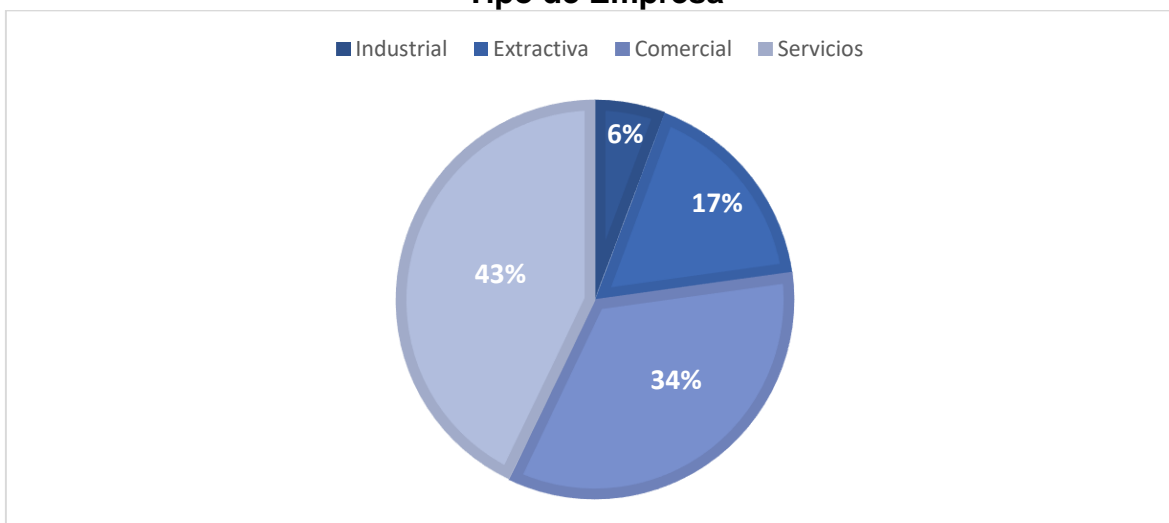
**Tabla No. 1**  
**Tipo de Empresa**

Opciones	Frecuencias	%
Servicios	15	43
Comercial	12	34
Industrial	6	17
Extractiva.	2	6
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.1 de la encuesta o cuestionario aplicado a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre los servicios de consultoría empresarial.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este sobre la naturaleza de su Pyme, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los diferentes tipos de empresas. El **43%** de los empresarios pertenece al sector servicio, **34%**, al sector comercial; **17%**, al sector industrial y el **6%** restante, al sector extractiva. Lo que evidencia con la mayor participación el sector servicio.

**Gráfica No. 1**  
**Tipo de Empresa**



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.  
Nota: El número de encuestados es de 35.

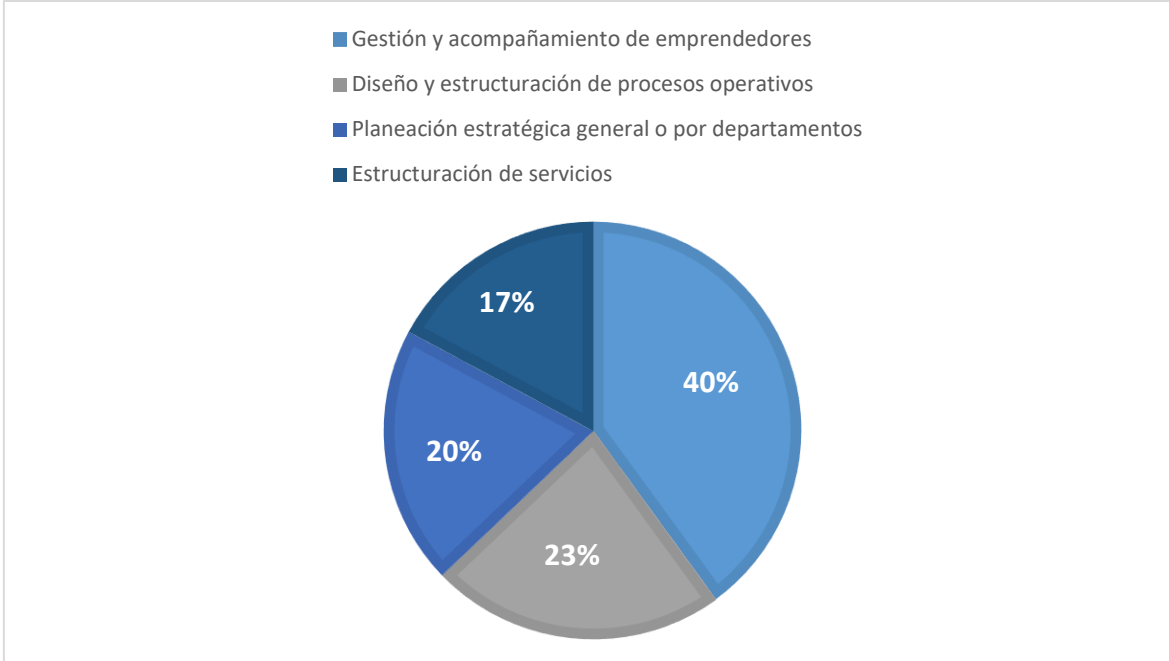
**Tabla No. 2**  
**Tipo Servicios de interés para las empresas**

Opciones	Frecuencias	%
Gestión y acompañamiento de emprendedores	14	40
Diseño y estructuración de procesos.	8	23
Planeación estratégica general o por departamentos.	7	20
Estructuración de servicios.	6	17
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No. 2 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre cuales servicios son de su interés.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre cuales servicios de gestión y asesoría empresarial serian de especial interés, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los diferentes tipos de servicios que estos requieran: El **40%**, por Gestión y acompañamiento de emprendedores; **23%**, Diseño y estructuración de procesos operativos; **20%**, Planeación estratégica o por departamentos; **17%**, Estructuración de servicios; Lo que evidencia con mayor interés para los encuestados la Gestión y acompañamiento de emprendedores.

**Gráfica No. 2**  
**Tipo Servicios de interés para las empresas**



Fuente: Tabla No. 2, pregunta No. 2 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre los servicios de su interés. Nota: El número de encuestados es de 35.

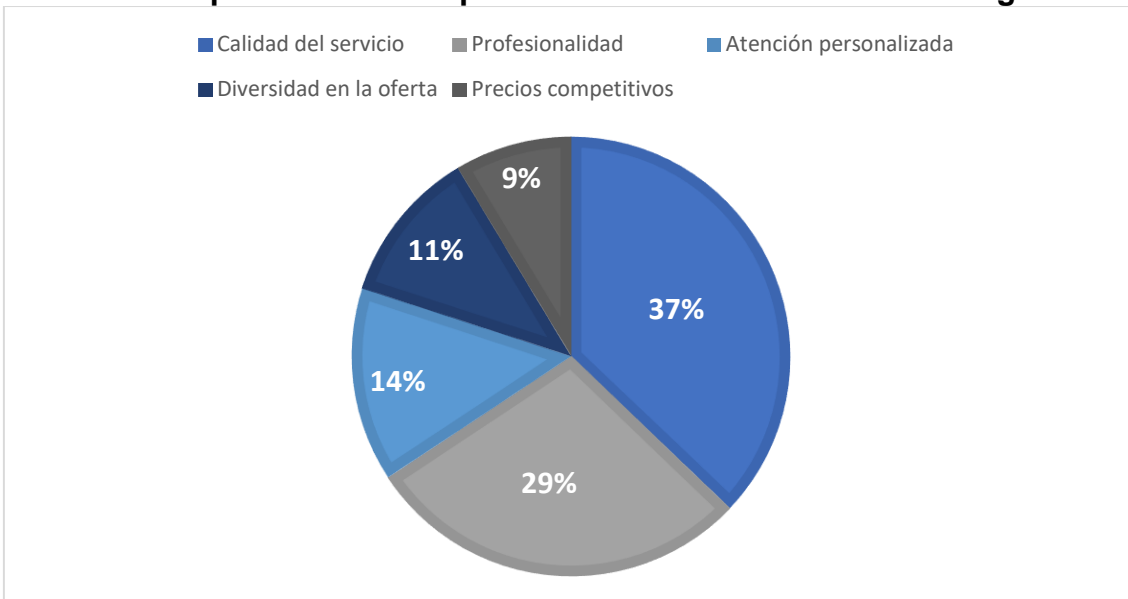
**Tabla No. 3**  
**Aspectos considerados valiosos por las empresas en la contratación de outsourcing**

Opciones	Frecuencias	%
Calidad del servicio	13	37
Profesionalidad	10	29
Atención personalizada	5	14
Diversidad en la oferta	4	11
Precios competitivos	3	9
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No. 3 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre qué aspectos consideran valioso en un outsourcing.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los aspectos tomados en cuenta mediante la contratación de un outsourcing. El **37%**, valoran la calidad del servicio; el **29%** la profesionalidad; el **14%** la atención personalizada; el **11%** la diversidad en las ofertas; el **9%** precios competitivos. Lo que evidencia que los empresarios tienen más interés en un outsourcing, que por la calidad de los servicios.

**Gráfica No. 3**  
**Aspectos valiosos para contratación de un outsourcing**



Fuente: Tabla No.3, pregunta No.3 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: el número de encuestado es de 35.

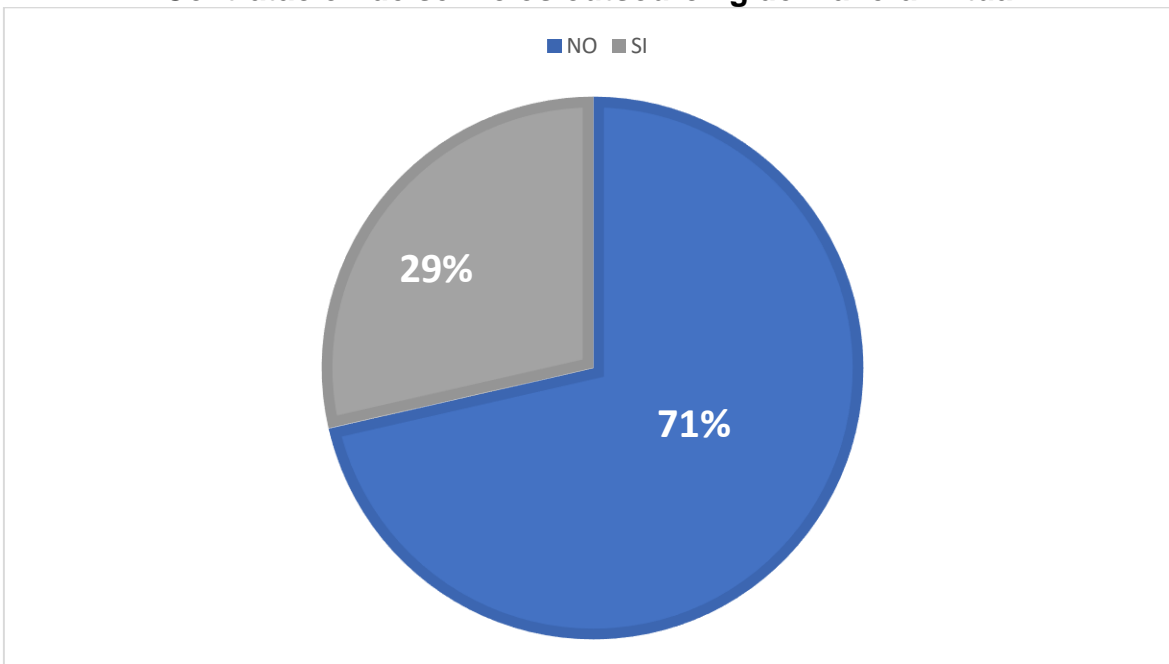
**Tabla No. 4**  
**Contratación de outsourcing de asesoría empresarial de manera virtual**

Opción	Frecuencia	%
No	25	71
Si	10	29
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.4 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre si han contratado outsourcing de manera virtual.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se presentan los siguientes resultados, considerando si han contratado o no, servicios de outsourcing administrativos de manera virtual. El **71%** dice que no ha contratado este tipo de servicio y el **29%** si lo ha hecho. Por lo que notamos en la gran mayoría la oportunidad para ofrecer nuestros servicios.

**Gráfica No. 4**  
**Contratación de servicios outsourcing de manera virtual**



Fuente: Tabla No. 4, pregunta No. 4 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.  
 Nota: El número de encuestados es de 35.

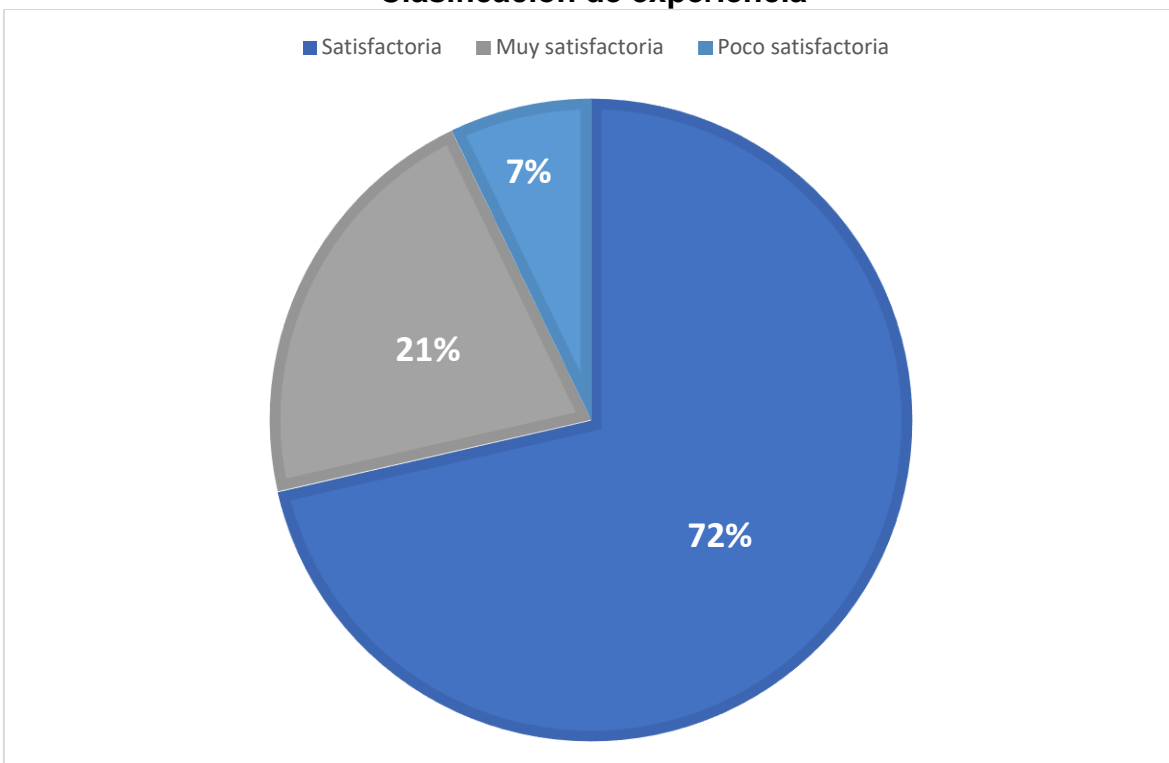
**Tabla No. 5**  
**Clasificación de experiencia**

Opciones	Frecuencias	%
Satisfactoria	10	72
Muy Satisfactoria	3	21
Poco satisfactoria	1	7
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No. 5 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 14 ya que en la pregunta anterior solo el 29% había contratado outsourcing de gestión empresarial de manera virtual.

De acuerdo con la encuesta aplicada a 14 empresarios de Santo Domingo Este, se presentan los siguientes resultados, considerando los aspectos que han tomado en cuenta en su experiencia al contratar servicios outsourcing de manera virtual. El **72%** satisfactorio, el **21%**, muy satisfactorio; el **7%**, poco satisfactorio. Lo que evidencia que la mayoría de estos empresarios tuvo una experiencia satisfactoria en la contratación de outsourcing empresarial de manera virtual.

**Gráfica No. 5**  
**Clasificación de experiencia**



Fuente: Tabla No. 5, pregunta No. 5 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota número de encuestado 14.



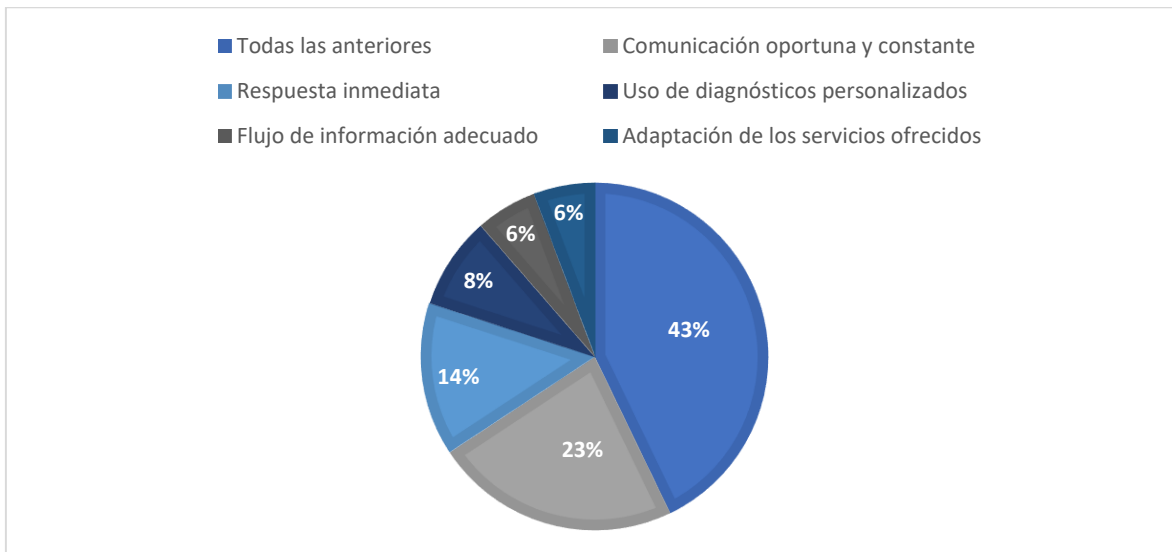
**Tabla No. 6**  
**Aspectos de vital importancia para las empresas en la contratación de asesoría virtual**

Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	8	23
Repuesta inmediata	5	14
Uso de diagnósticos personalizados	3	8
Flujo de información adecuado	2	6
Adaptación de los servicios ofrecidos	2	6
Todas las anteriores	15	43
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No. 6 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se presentan los siguientes resultados, considerando los aspectos importantes para las empresas en la contratación de gestores virtuales. El **23%** seleccionaron la comunicación oportuna y constante, **14%** respuesta inmediata; el **8%**, el uso de diagnósticos personalizados; el **6%** flujo de información adecuado; el **6%** adaptación de los servicios ofrecidos; el **43%** todas las anteriores. Lo que evidencia que todos estos aspectos son importantes para cada uno de estos empresarios.

**Gráfica No. 6**  
**Aspectos de vital importancia para las empresas en la contratación de asesoría virtual**



Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 35.

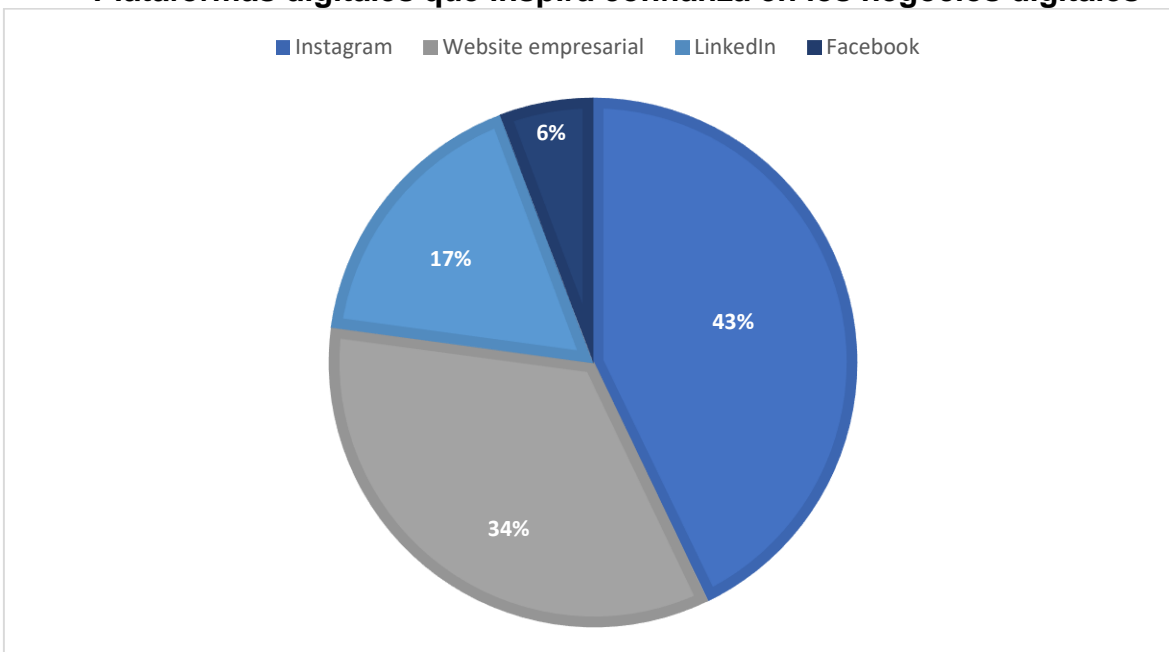
**Tabla No. 7**  
**Plataformas digitales que inspira confianza en los negocios digitales**

Opciones	Frecuencias	%
Instagram	15	43
Website empresarial	12	34
LinkedIn	6	17
Facebook	2	6
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.7 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. 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 Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando cuales son aquellas plataformas digitales de confianza para los negocios. El 43% Instagram, 34% Website empresarial, 17% LinkedIn, 6% Facebook. Lo que evidencia que Instagram y los Website empresarial son las plataformas virtuales que inspira más confianza para los empresarios encuestados.

**Tabla No. 7**  
**Plataformas digitales que inspira confianza en los negocios digitales**



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No. 7 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 35.

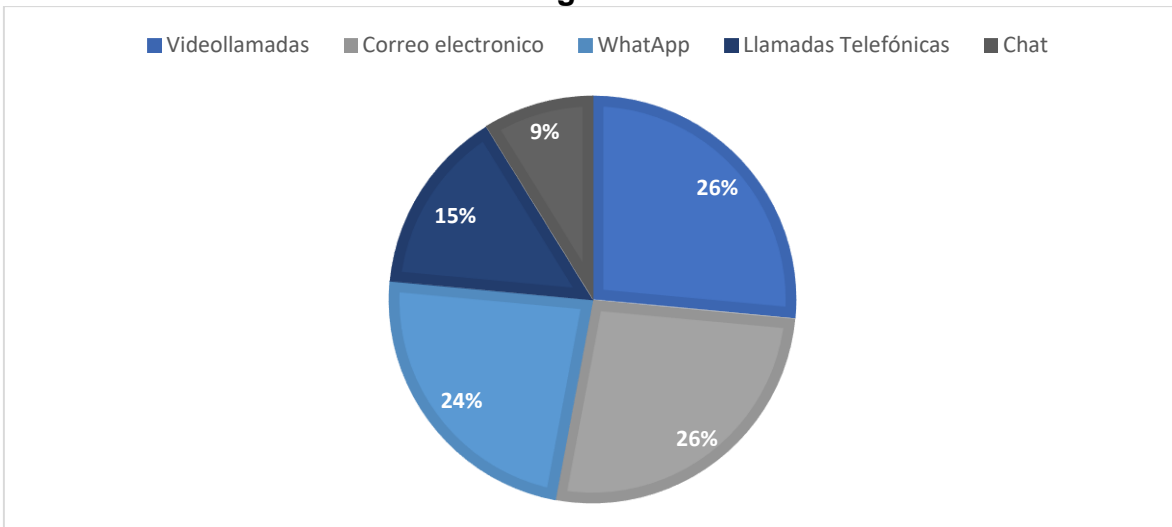
**Tabla No. 8**  
**Tipos de contactos considerados oportunos y convenientes en los negocios digitales**

Opciones	Frecuencias	%
Video llamadas	9	26
Correo electrónico	9	26
WhatsApp Chat	8	24
Llamadas telefónicas	6	15
Chat	3	9
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.8 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando las formas de comunicación que estos creen más conveniente y oportunas en los negocios digitales. El **26%** video llamadas, **26%** correo electrónico, **24%** WhatsApp, **15%** llamadas telefónicas y **9%** chat. Lo que nos dice que las formas de contacto más oportuna y convenientes son: las videollamadas y los correos electrónicos.

**Gráfica No. 8**  
**Tipos de contactos considerados oportunos y convenientes en los negocios digitales**



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 35.

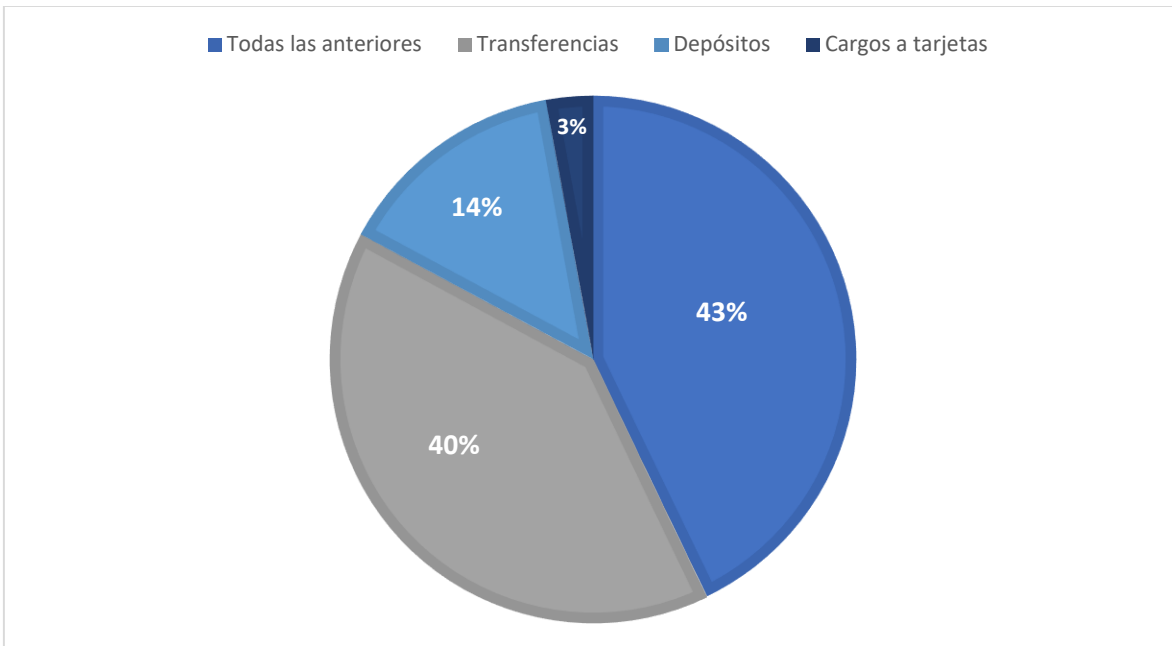
**Tabla No. 9**  
**Formas de pagos considerados funcionales**

Opciones	Frecuencias	%
Transferencias	14	40
Depósito	5	14
Cargos a tarjetas	1	3
Todas las anteriores	15	43
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.9 de la encuesta aplicada a clientes potenciales Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los diferentes tipos de formatos de pago que se consideran más funcionales para sus empresas: 40%, transferencias bancarias, 14% depósitos; 3% cargos a tarjetas y el 43%, todas las anteriores; Se evidencian como forma de pago funcional el conjunto de todas las formas de pagos, aunque las transferencias son las más solicitadas.

**Gráfica No. 9**  
**Formas de pagos considerados funcionales**



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 35.

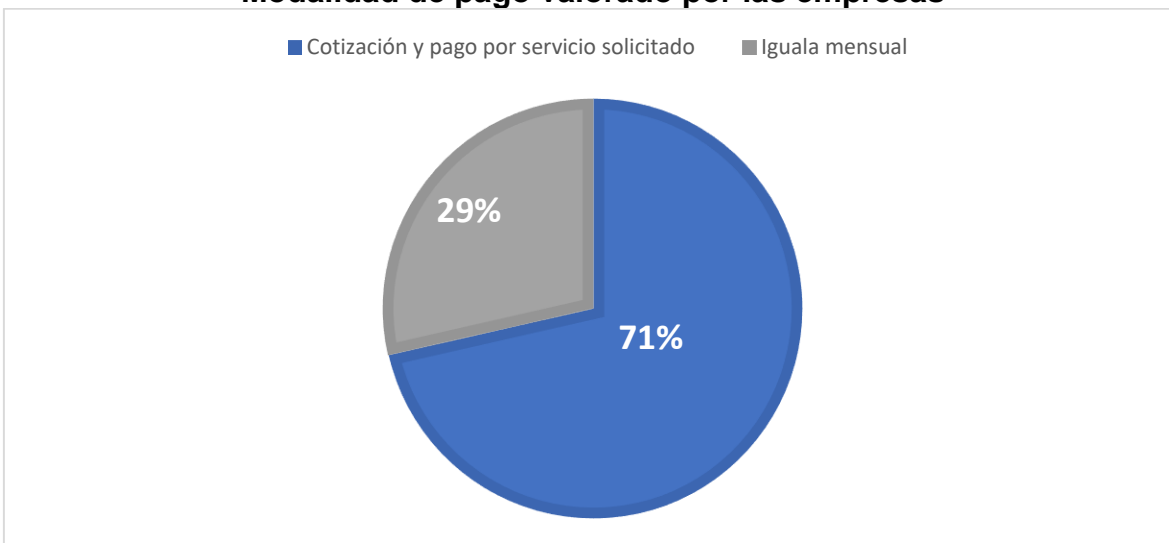
**Tabla No. 10**  
**Modalidad de pago valorado por las empresas**

Opciones	Frecuencias	%
Cotización y pago por servicio solicitado	25	71
Iguala mensual	10	29
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.10 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando las formas de pagos que estos creen más conveniente que tengan las empresas. **71%** cotización y pago del servicio solicitado, y el **29%** iguala mensual. Se evidencia que las modalidades de pago más valoradas son por cotización y pago por servicios solicitado.

**Gráfica No. 10**  
**Modalidad de pago valorado por las empresas**



Fuente: Tabla 10, pregunta No.10 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: El número de encuestados es de 35.

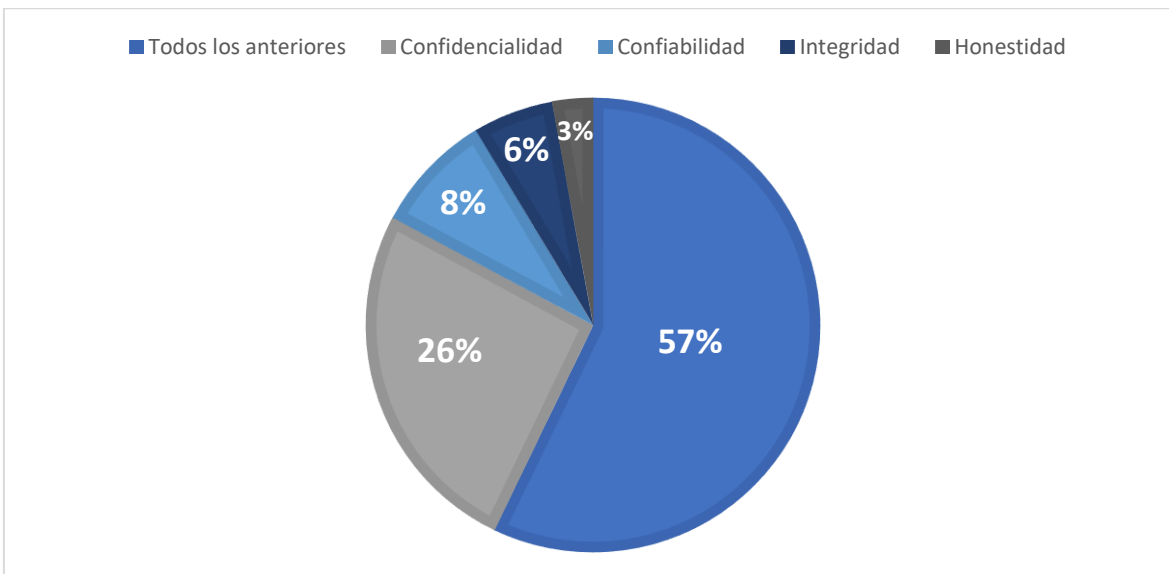
**Tabla No. 11**  
**Valoración de aspectos éticos al contratar servicios profesionales online**

Opciones	Frecuencias	%
Confidencialidad	9	26
Confiabilidad	3	8
Integridad	2	6
Honestidad	1	3
Todas las anteriores	20	57
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.11 de la encuesta aplicada a clientes potenciales Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos éticos requeridos por sus empresas: el **26%** Confidencialidad; el **8%** Confiabilidad; **6%** Integridad; **3%**, Honestidad; mientras que el **57%** elige Todas las anteriores. Se evidencian como resultados que el conjunto de todos estos valores es de gran importancia para sus empresas.

**Gráfica No. 11**  
**Valoración de aspectos éticos al contratar servicios profesionales online**



Fuente: Tabla No.11, pregunta No.11 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No. 12**  
**Contenidos multimedia apreciados en los espacios virtuales**

Opciones	Frecuencias	%
Publicaciones variadas	12	34
Videos promocionales	8	23
Testimonios de clientes satisfechos	6	17
Orientaciones generales sobre los servicios	6	17
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	2	6
Contenidos de animaciones	1	3
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.12 de la encuesta aplicada a clientes potenciales Santo Domingo Este Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los diferentes tipos de contenidos multimedia más apreciados en los espacios virtuales de este tipo de negocios: El **34%** Publicaciones variadas, **23%** Videos promocionales, **17%** Testimonios de clientes satisfechos. **17%** Orientaciones generales sobre los servicios, el **6%** corresponde a un perfil de los especialistas que trabajan en la empresa y el **3%** a contenidos de animaciones. Lo que evidencia la mayor participación hacia las publicaciones variada.

**Gráfica No. 12**  
**Contenidos multimedia apreciados en los espacios virtuales**



Fuente: Tabla 12, pregunta No.12 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

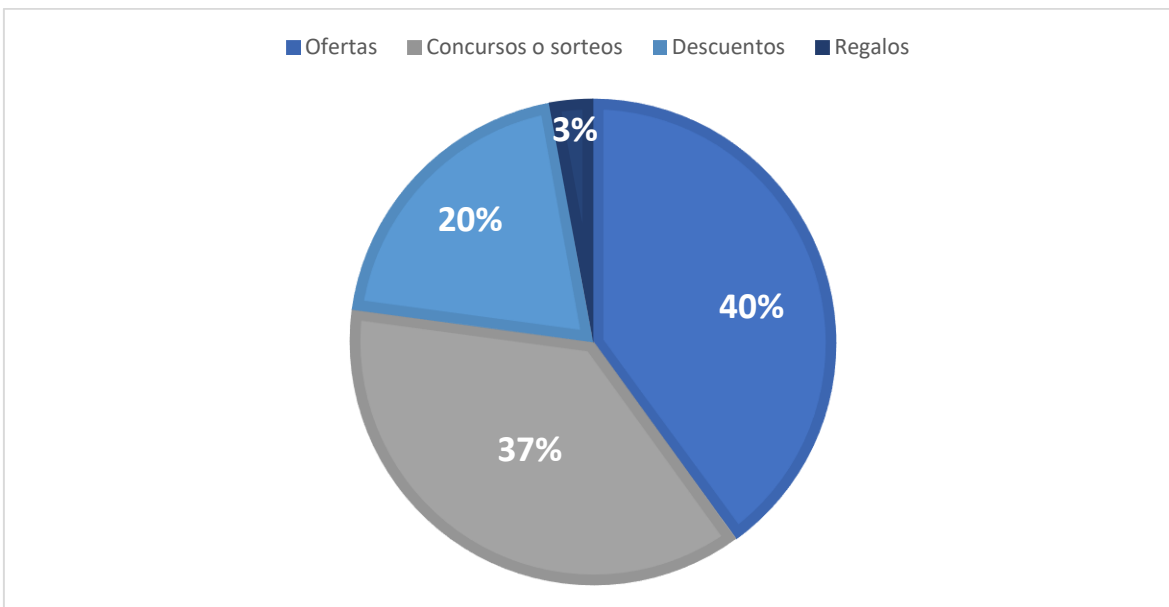
**Tabla No. 13**  
**Estrategias promocionales**

Opciones	Frecuencias	%
Ofertas	14	40
Concursos o sorteos	13	37
Descuentos	7	20
Regalos	1	3
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.13 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando los diferentes tipos de estrategias promocionales deseados para las empresas: **40%** Ofertas; **37%** Concursos o sorteos; **20%** Descuentos. **3%** Regalos. Se evidencian como resultados que la mayor estrategia promocional es la oferta.

**Gráfica No. 13**  
**Estrategias promocionales**



Fuente: Tabla 13, pregunta No.13 de la encuesta aplicada a clientes de Santo Domingo Este. Nota El número de encuestados es de 35.



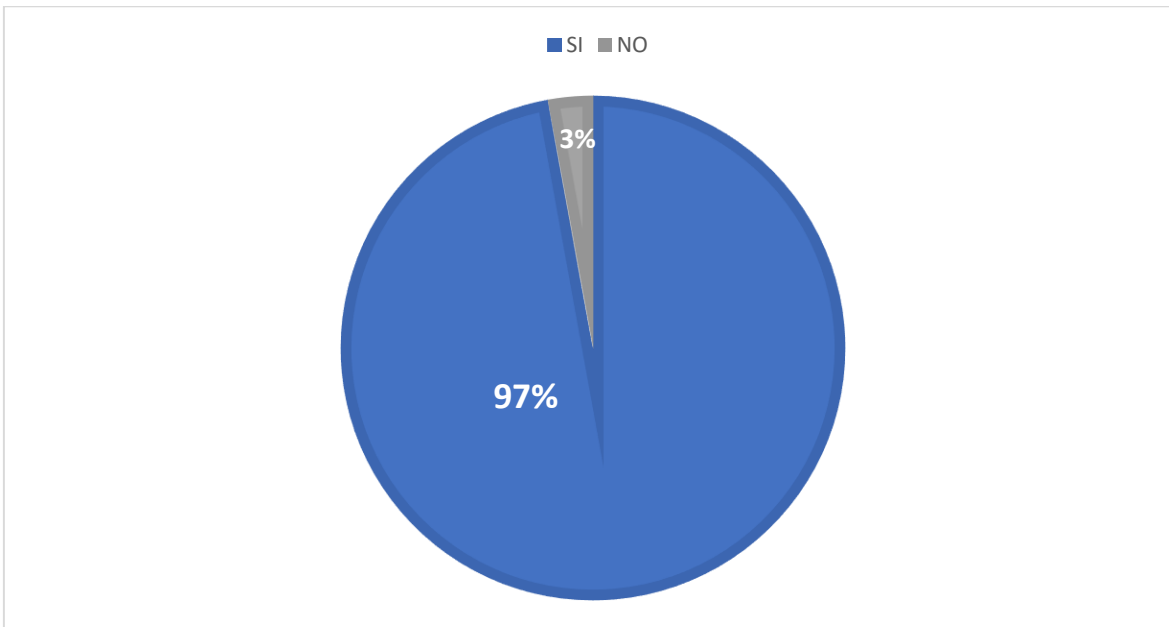
**Tabla No. 14**  
**Experiencias y recomendaciones**

Opciones	Frecuencias	%
Si	34	97
No	1	3
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.14 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, con su disposición en recomendarnos como empresa, según su experiencia. se pueden presentar los siguientes resultados el **97%** estaría dispuesto a recomendarnos con otros empresarios y amigos, mientras que el **3%**, no lo estaría. Se evidencia como resultado la disposición de la gran mayoría en recomendarnos.

**Gráfica No. 14**  
**Experiencias y recomendaciones**



Fuente: Tabla 14, pregunta No.14 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.

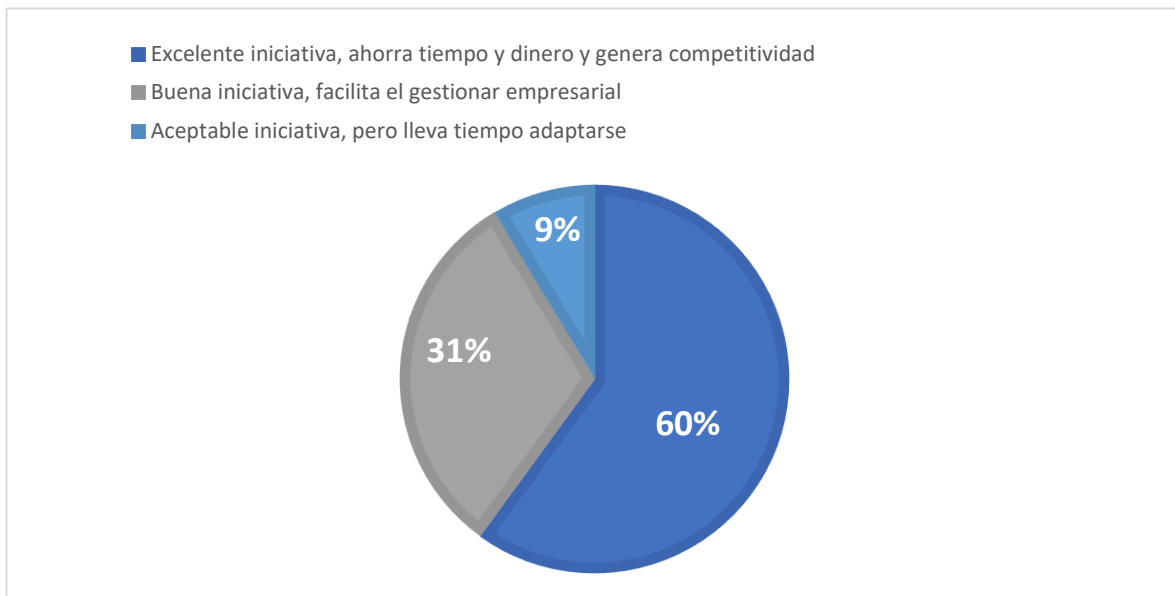
**Tabla No. 15**  
**Valoración de las empresas que ofrecen servicios empresariales de manera digital**

Opciones	Frecuencias	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo, dinero y genera competitividad	21	60
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial	11	31
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	3	9
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.15 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este, sobre qué aspectos valoran sus empresas.

De acuerdo con la encuesta aplicada a clientes de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando la valoración del cliente sobre las empresas que ofrecen servicios empresariales de manera digital: **60%** Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **31%** Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial; **9%** Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse; Se evidencian como resultados que ven como una excelente iniciativa y sus valoraciones son excelente a los servicios empresariales que son de manera digital.

**Gráfica No. 15**  
**Valoración de las empresas que ofrecen servicios empresariales de manera digital**



Fuente: Tabla 15, pregunta No.15 de la encuesta aplicada a clientes potenciales de Santo Domingo Este.

## **SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO**

### **3.1 Objetivos mercadológicos.**

- Brindar una gama de servicios administrativos de calidad y de excelencia.
- Ofrecer los mejores precios competitivos que se adapten a las necesidades de nuestros clientes.
- Dar a conocer nuestros servicios administrativos a través de las diferentes redes sociales y Website.
- Atraer la atención del cliente con una gran variedad de promociones comerciales.

### **3.2 Descripción mercado meta.**

Nuestro mercado meta está enfocado a emprendedores, pequeñas y medianas empresas, que necesiten asesoría administrativa, planes y estrategias para el desarrollo de sus objetivos o metas comerciales. Comenzaremos brindando nuestros servicios con aquellos que se encuentren en Santo Domingo Este, aunque el servicio está disponible para todo el país.

#### **¿Por qué Santo Domingo Este?**

Evaluamos la gran cantidad de pequeñas y medianas empresas que han venido surgiendo en estos últimos años en esta demarcación y que necesitan de una empresa como nosotros que les ayude a explotar y desarrollar su potencial.

### 3.3 Decisión sobre el producto.

- **Gestión y acompañamiento de emprendedores:**

Contamos con un programa especial para acompañar a esos emprendedores en cada etapa de su nueva vida empresarial. Le asistimos en todo el proceso de identificar y desarrollar competencias emprendedoras desde la idea del negocio hasta el crecimiento de la misma.

1. Ideación del negocio.
2. Estudio de mercado.
3. Plan de negocio.
4. Estrategias de marketing.
5. Creación de la marca empresarial.

- **Diseño y estructuración de procesos operativos:**

Evaluamos las actividades dentro de la empresa u organización, e identificamos su funcionalidad y si presenta algunas debilidades operativas. Para así diseñar estrategias que eleven el desempeño.

1. Diseño de procesos operativos.
2. Estructuración o mejoras operativas.

- **Planeación estratégica general o por departamento:**

Proporcionamos un marco real de la situación de la empresa, donde evaluamos a los miembros y sus desempeños.

Establecemos el quehacer de cada miembro, lo que garantiza que las acciones de cada uno estén direccionadas hacia el cumplimiento de las metas a futuro. Elaboramos planes estratégicos a corto, medio y largo plazo donde se busquen los

objetivos y metas de la organización.

1. Planeación y organización de actividades.
2. Estructuración de departamentos.

- **Control y mantenimiento de procesos:**

Contamos con un conjunto de herramientas técnicas enfocadas a la supervisión y control de los resultados de las actividades programadas. Estas correcciones son realizadas con el fin de alcanzar objetivos establecidos por la empresa.

1. Control de procesos.
2. Supervisión operativa.
3. Mantenimiento de procesos operativos.

### **3.4 Decisión sobre el precio.**

En nuestra oferta de servicios, nos basamos en establecer unos precios competitivos, los cuales se pueden ajustar a los presupuestos y las necesidades de nuestros clientes, tomando en cuenta que nuestro público son emprendedores y pequeños empresarios, veamos a continuación:

- **Gestión y acompañamiento de emprendedores:**

Para este servicio hemos fijado un precio mínimo de RD\$ 1,450.00 y un máximo de RD\$ 1,750.00 la hora. Para adquirir este servicio los clientes deberán pagar un 20%; para reservaciones, el 30% deberá ser pagado al iniciar el servicio, y el 50% restante deberá ser pagado al concluir dicho servicio. La vía de pago para este servicio será por transferencia.

- **Diseño y estructuración de procesos operativos:**

El precio fijado para este servicio es de RD\$ 12,000.00; de los cuales el cliente deberá pagar un 50% al momento de tratar este servicio, y el 50% restante deberá ser pagado al concluir dicho servicio. Para la contratación de este servicio, solamente estaremos recibiendo los pagos en efectivo.

- **Planeación estratégica general o por departamento:**

En este servicio hemos fijado un precio máximo de RD\$ 20,000.00; donde el cliente deberá pagar el 40% al momento de la contratación del servicio, y el 60% restante deberá ser cubierto al concluir el servicio. Las formas de pago serán en efectivo, transferencia y cargos a las tarjetas por el link de pago.

- **Control y mantenimiento de procesos:**

En este servicio hemos fijado un precio mínimo de RD\$ 2,200.00 la hora, este precio puede presentar una variación, la cual dependerá de las horas requeridas para dicho proceso. Para este servicio estaremos implementando las mismas formas de pago, las cuales serán en efectivo, transferencia y cargos a las tarjetas por el link de pago.

### **3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.**

Nuestros servicios lo estaremos ofreciendo a través de las siguientes plataformas digitales, como son:

- **WhatsApp:** nuestros clientes podrán tener un contacto más directo, en el cual puedan realizar cotizaciones de los servicios.
- **Instagram:** estaremos describiendo nuestra imagen, nuestros clientes podrán interactuar con nosotros.

- **Facebook:** estaremos publicando anuncios, nuestros clientes podrán acceder a nuestro catálogo de servicios, también podrán interactuar con nosotros.
- **LinkedIn:** estaremos realizando consejos creativos, lanzando nuevas funciones o servicios, interacción con los clientes.
- **Gmail:** estaremos realizando campañas.
- **Página web:** será nuestra tarjeta de presentación, donde nuestros clientes podrán tener una mejor visibilidad de nuestra marca, también podrán obtener informaciones más detalladas de nuestros servicios.

### 3.6 Decisión sobre la promoción.

- **Estrategias de promoción:**

#### **Ofertas y descuentos**

Programar ofertas y aplicar descuentos en temporadas o fechas específicas del año en nuestros servicios puede generar mayor volumen de contrataciones para nuestros consultores, atraer nuevos clientes y darnos más ventajas ante nuestros competidores.

Para ejecutar dichas estrategias tomaremos en cuenta un punto muy importante como lo es el de establecer nuestros objetivos, los cuales serían: Obtener nuevos clientes, incrementar las ventas de nuestros servicios y que nuestros clientes en cartera que ya finalizaron su contrato con nosotros vuelvan y adquieran nuestros servicios, convirtiéndose estos en clientes continuos.

Una forma de cómo manejaremos las ofertas y los descuentos, sería ofreciéndoles en paquetes, donde el cliente tendrá una lista de actividades y trabajos que nuestros profesionales se encargarán de hacer por un precio menor a lo acostumbrado.

- **Estrategias de publicidad:**

### **Anuncios**

Los anuncios serán trabajados y dirigidos a un público objetivo, donde divulgaremos nuestros servicios de manera detallada y buscaremos persuadir mediante la imagen corporativa a nuestros futuros clientes. En estos incluiremos videos que cuenten la historia de nuestros clientes, imágenes que impacten de manera directa y la presentación de nuestros colaboradores dejando al descubierto nuestra creatividad.

### **Afiches**

Estos los estaremos utilizando muy a menudo de acuerdo con nuestro formato empresarial el cual es virtual, a través de los afiches daremos a conocer nuestros próximos pasos a dar, ya sea nuevos integrantes, nuevos clientes, actividades, fechas festivas, las ofertas y descuentos, agradecimientos, etc.

### **Comerciales**

Para los comerciales utilizaremos figuras que pertenezcan a medios importantes tales como la radio, la televisión y las redes sociales, personas o empresas con influencia que tomen su espacio para publicitar y recomendar nuestros servicios.

- **Estrategias de marketing:**

### **Correo electrónico**

El email marketing es una poderosa herramienta que nos va a permitir tener un contacto directo con nuestros clientes. Por esta vía se crea una lista de difusión donde se enviará de manera masiva las ofertas, descuentos, invitaciones a actividades, etc. De esta forma los mantendremos actualizados de los cambios y beneficios que podrán obtener mediante nuestra asesoría.



## **Material publicitario**

En esta parte utilizaremos diferentes medios en internet, trabajaremos con Banners, roba páginas, advertorial, etc. Mientras que a nivel tangible prepararemos tarjetas de presentación, exhibidores en las diferentes actividades, folletos, etc.

- **Estrategias de ventas:**

### **Catálogos de servicios**

Nuestros catálogos serán enviados por los diferentes medios de comunicación digital dígase correo, redes sociales o WhatsApp, por donde sea que el cliente nos contacte, por ahí estaremos atendiendo y ofreciendo de forma muy activa nuestros servicios.

### **WhatsApp**

Por esta vía tendremos un contacto más directo con el cliente de modo que estos puedan hablar de manera más personal con el asesor del área que le compete.

### **Redes sociales**

Aquí nos mostramos tal cual somos, compartiremos nuestra historia y formato de trabajo con nuestros clientes y seguidores, daremos pinceladas de asesoramiento, aclararemos dudas, haremos sondeos de preguntas sobre los servicios que les gustaría contratar de nosotros, etc.

## SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

### 4.1 Plan de inversión.



Año 2023

Partidas	Importe RD\$
<b>Centro de operaciones.</b>	
Alquiler Local.	15,000.00
Acondicionamiento Local.	20,000.00
Deposito o Reserva Local.	45,000.00
<b>Mobiliario oficina.</b>	
3- Escritorios.	21,006.00
4- Silla Ejecutivas.	23,256.00
2- Archivos.	16,000.00
1- Estante.	39,483.00
1- Router.	11,412.00
<b>Equipos ofimáticos y otros.</b>	
3- Teléfonos Ejecutivos.	3,500.00
1- Impresora-Copiadora-Escáner.	21,249.00
4- Computadoras.	75,000.00
1- Inversor. - 2- baterías.	47,190.00
2- Aire acondicionado.	54,990.00
1- Dispensador de agua.	6,750.00
1- Cafetera Eléctrica.	3,695.00
<b>Materiales e insumos de oficina.</b>	
3- Papel bond 20 normal.	1,335.00
3- Papel bond timbrado.	1,575.00
5- Carpetas. 1 PAQ. (100) folders.	2,850.00
3- (Cajas) Lapiceros, lápices, marcacadores.	1,303.00
50- Sobres de diversos tamaños.	1,929.00
4- Grapadora, 4- des-grapadora, 3- cinta pegante.	2,015.00
1- set de 8 tazas de café.	800.00
1- set de 12 vasos de vidrios.	1,300.00
1- set de 24 papeles higiénicos.	800.00

Productos de limpieza (ambientador, cloro, desinfectantes, escoba, etc.)	3,000.00
<b>Contratación servicios.</b>	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana)	4,558.00
Paquete de internet de 40 Mbps. (Claro Dominicana)	2,275.00
Plan móvil e internet para 3 personas.	2,500.00
Servicios de electricidad. (EDEESTE)	2,500.00
Servicios de agua potable. (CAASD).	500.00
Microsoft Office 2019 Profesional. US\$ 7.99	448.23
Soporte y Asistencia Técnica. (DR Laptop).	5,000.00
Hosting y Dominio. (Google Site) US\$ 6.00	336.60
McAfee antivirus US\$ 49.99	2,804.43
<b>Registro Mercantil.</b>	
Constitución, registro y permisos.	18,000.00
<b>Capital Social</b>	
Capital de trabajo disponible en banco.	1,000,000.00
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>RD\$1,437,560.26</b>

## 4.2 Presupuesto promoción y publicidad.



Año 2023

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
<b>Afiliación o Compra Servicios</b>		
Gorras.	20	3,000.00
Camisetas.	20	4,000.00
Termos.	20	2,000.00
Lapiceros.	100	1,000.00
Calcomanías.	200	2,000.00
Bultos para el Gym.	20	5,000.00
<b>Sub – Total</b>		<b>17,000.00</b>
<b>Actividades Publicitarias</b>		
<b>Actividades Online:</b>	<b>Días</b>	<b>Precio RD\$</b>
Publicidad en Instagram.	15	2,800.00
Publicidad en Facebook.	15	2,800.00
Publicidad en YouTube.	15	5,600.00
Publicidad paga a Influencers	15	5,600.00
<b>Actividades en Medios:</b>		
Pantallas digitales.	10	10,000.00
Anuncios o mención Radio.	10	20,000.00
<b>Material publicitario físico</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio RD\$</b>
Tarjetas de presentación	400	800.00
Folletos	150	900.00
Exhibidores	2	1,500.00
<b>Sub – Total</b>		<b>50,000.00</b>
<b>Total</b>		<b>\$67,000.00</b>

### 4.3 Pronóstico de ventas.



**Año 2023**

<b>Partidas</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>
<b>Servicios</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>
<b>Pago Único</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	\$300,000.00	\$306,000.00	\$312,120.00
Diseño y estructuración de procesos operativos	\$198,000.00	\$201,960.00	\$205,999.20
Planeación estratégica general o por departamento	\$264,000.00	\$269,280.00	\$274,665.60
Control y mantenimiento de procesos	\$216,000.00	\$220,320.00	\$224,726.40
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	\$150,000.00	\$153,000.00	\$156,060.00
Diseño y estructuración de procesos operativos	\$99,000.00	\$100,980.00	\$102,999.60
Planeación estratégica general o por departamento	\$132,000.00	\$134,640.00	\$137,332.80
Control y mantenimiento de procesos	\$108,000.00	\$110,160.00	\$112,363.20
<b>Iguales</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	\$75,000.00	\$76,500.00	\$78,030.00
Control y mantenimiento de procesos	\$54,000.00	\$55,080.00	\$56,181.60
<b>Total</b>	<b>\$1,596,000.00</b>	<b>\$1,627,920.00</b>	<b>\$1,660,478.40</b>

<b>Partidas</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>
<b>Servicios</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
<b>Pago Único</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	318,362.40	324,729.65	331,224.24
Diseño y estructuración de procesos operativos	210,119.18	214,321.57	218,608.00
Planeación estratégica general o por departamento	280,158.91	285,762.09	291,477.33
Control y mantenimiento de procesos	229,220.93	233,805.35	238,481.45
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	159,181.20	162,364.82	165,612.12
Diseño y estructuración de procesos operativos	105,059.59	107,160.78	109,304.00
Planeación estratégica general o por departamento	140,079.46	142,881.05	145,738.67
Control y mantenimiento de procesos	114,610.46	116,902.67	119,240.73
<b>Iguales</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	79,590.60	81,182.41	82,806.06
Control y mantenimiento de procesos	57,305.23	58,451.34	59,620.36
<b>Total</b>	<b>1,693,687.97</b>	<b>1,727,561.73</b>	<b>1,762,112.96</b>

<b>Partidas</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>
<b>Servicios</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>
<b>Pago Único</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	337,848.73	344,605.70	351,497.81
Diseño y estructuración de procesos operativos	222,980.16	227,439.76	231,988.56
Planeación estratégica general o por departamento	297,306.88	303,253.02	309,318.08
Control y mantenimiento de procesos	243,251.08	248,116.10	253,078.43
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	168,924.36	172,302.85	175,748.91
Diseño y estructuración de procesos operativos	111,490.08	113,719.88	115,994.28
Planeación estratégica general o por departamento	148,653.44	151,626.51	154,659.04
Control y mantenimiento de procesos	121,625.54	124,058.05	126,539.21
<b>Iguales</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	84,462.18	86,151.43	87,874.45
Control y mantenimiento de procesos	60,812.77	62,029.03	63,269.61
<b>Total</b>	<b>1,797,355.22</b>	<b>1,833,302.33</b>	<b>1,869,968.37</b>

<b>Partidas</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>Servicios</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
<b>Pago Único</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	358,527.77	365,698.33	373,012.29
Diseño y estructuración de procesos operativos	236,628.33	241,360.90	246,188.11
Planeación estratégica general o por departamento	315,504.44	321,814.53	328,250.82
Control y mantenimiento de procesos	258,139.99	263,302.79	268,568.85
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	179,263.89	182,849.16	186,506.15
Diseño y estructuración de procesos operativos	118,314.16	120,680.45	123,094.06
Planeación estratégica general o por departamento	157,752.22	160,907.26	164,125.41
Control y mantenimiento de procesos	129,070.00	131,651.40	134,284.43
<b>Iguales</b>			
Gestión y acompañamiento de emprendedores	89,631.94	91,424.58	93,253.07
Control y mantenimiento de procesos	64,535.00	65,825.70	67,142.21
<b>Total</b>	<b>1,907,367.74</b>	<b>1,945,515.09</b>	<b>1,984,425.40</b>



#### 4.4 Estados de flujos de efectivo.



**Año 2023**

<b>Partidas</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>
<b>Ingresos</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Mes 2</b>	<b>Mes 3</b>
Ventas al contado.	978,000.00	997,560.00	1,017,511.20
Cuentas por Cobrar.	618,000.00	630,360.00	642,967.20
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$1,596,000.00</b>	<b>\$1,627,920.00</b>	<b>\$1,660,478.40</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	80,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	\$,275.00	2,275.00	2,275.00
Teléfono fijo.	4,558.00	4,558.00	4,558.00
Plan móvil.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Luz.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	-	-
Hosting y dominio.	336.00	336.00	336.00
Nomina.	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365.	448.23	448.23	448.23
Registro Mercantil.	18,000.00	-	-
Materiales y suministros.	16,907.00	6,762.80	6,762.80
Mobiliario y equipos.	323,531.00	-	-
Publicidad y promoción.	67,000.00	43,000.00	43,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$608,555.23</b>	<b>\$162,880.03</b>	<b>\$162,880.03</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$1,108,011.98</b>	<b>\$1,465,039.97</b>	<b>\$1,497,598.37</b>
<b>Flujos de efectivo Acumulados</b>	<b>\$1,108,011.98</b>	<b>\$2,573,051.95</b>	<b>\$4,070,650.32</b>

<b>Partidas</b>	<b>Abril</b>	<b>Mayo</b>	<b>Junio</b>
<b>Ingresos</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
Ventas al contado.	1,037,861.42	1,058,618.66	\$1,079,791.02
Cuentas por Cobrar.	655,826.55	668,943.07	682,321.94
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$1,693,687.97</b>	<b>\$1,727,561.73</b>	<b>\$1,762,112.96</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	2,275.00	2,275.00	2,275.00
Teléfono fijo.	4,558.00	4,558.00	4,558.00
Plan móvil.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Luz.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	-	-
Hosting y dominio.	336.00	336.00	336.00
Nomina.	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365.	448.23	448.23	448.23
Materiales y suministros.	6,762.80	6,762.80	6,762.80
Publicidad y promoción.	43,000.00	43,000.00	43,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$167,880.03</b>	<b>\$162,880.03</b>	<b>\$162,880.03</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$1,525,807.94</b>	<b>\$1,564,681.70</b>	<b>\$1,599,232.93</b>
<b>Flujos de efectivo Acumulados</b>	<b>\$5,596,458.26</b>	<b>\$7,161,139.96</b>	<b>\$8,760,372.89</b>

<b>Partidas</b>	<b>Julio</b>	<b>Agosto</b>	<b>Septiembre</b>
<b>Ingresos</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>
Ventas al contado.	1,101,386.85	1,123,414.58	1,145,882.88
Cuentas por Cobrar.	695,968.37	709,887.75	724,085.49
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$1,797,355.22</b>	<b>\$1,833,302.33</b>	<b>\$1,869,968.37</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	2,275.00	2,275.00	2,275.00
Teléfono fijo.	4,558.00	4,558.00	4,558.00
Plan móvil.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Luz.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	-	5,000.00	-
Hosting y dominio.	336.00	336.00	336.00
Nomina.	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365.	448.23	448.23	448.23
Materiales y suministros.	6,762.80	6,762.80	6,762.80
Publicidad y promoción.	43,000.00	43,000.00	43,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$162,880.03</b>	<b>\$167,880.03</b>	<b>\$162,880.03</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$1,634,475.19</b>	<b>\$1,665,422.30</b>	<b>\$1,707,088.34</b>
<b>Flujos de efectivo Acumulados</b>	<b>\$10,394,848.08</b>	<b>\$12,060,270.38</b>	<b>\$13,767,358.72</b>

<b>Partidas</b>	<b>Octubre</b>	<b>Noviembre</b>	<b>Diciembre</b>
<b>Ingresos</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
Ventas al contado.	1,168,800.53	1,192,176.55	1,216,020.07
Cuentas por Cobrar.	738,567.21	753,338.54	768,405.33
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$1,907,367.74</b>	<b>\$1,945,515.09</b>	<b>\$1,984,425.40</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	2,275.00	2,275.00	2,275.00
Teléfono fijo.	4,558.00	4,558.00	4,558.00
Plan móvil.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Luz.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	-	-	5,000.00
Hosting y dominio.	336.00	336.00	336.00
Nomina.	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365.	448.23	448.23	448.23
Materiales y suministros.	6,762.80	6,762.80	6,762.80
Publicidad y promoción.	43,000.00	43,000.00	43,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>\$162,880.03</b>	<b>\$162,880.03</b>	<b>\$167,880.03</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>\$1,744,487.71</b>	<b>\$1,782,635.06</b>	<b>\$1,816,545.37</b>
<b>Flujos de efectivo Acumulados</b>	<b>\$15,511,846.43</b>	<b>\$17,294,481.49</b>	<b>\$19,111,026.86</b>

## CONCLUSIÓN

En la ejecución de este proyecto, se han considerado todos los lineamientos establecidos, para que el trabajo se realice de manera profesional y de alta calidad, de acuerdo a los directrices que conforman cada una de las secciones mencionadas anteriormente. El objetivo de cada sección, es mostrar cómo estos fueron considerados a través de la investigación, la recopilación de datos, la discusión y otros aspectos para realización de la empresa. Nos esforzamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes, con los más alta calidad y profesionalidad.

El propósito de crear un plan de negocios es definir las pautas que conducirán al éxito como negocio. Nuestro objetivo es crecer como empresa, pero el crecimiento para nosotros es a través de la satisfacción del cliente, brindando un servicio de calidad y realizando un excelente trabajo, demostrando que merecemos las mejores calificaciones del país.

Como firma de consultoría, RONOMEL BUSINESS juega un papel muy importante en el ámbito empresarial, al proporcionar las soluciones y herramientas necesarias para tomar las decisiones correctas, basadas en información obtenida de entornos tanto internos como externos, de la empresa que estemos analizando.

Como profesionales, nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a alcanzar las metas pautadas en sus proyectos, mediante la solución de problemas, el descubrimiento y la evaluación de oportunidades, que surgen en el mercado y el público objetivo, pero lo más importante: es mejorar el aprendizaje del personal operativo e implementar cambios. En este punto, RONOMEL BUSINESS está lista para atender a las PYMES.

Como mostramos anteriormente, la creación de estos espacios virtuales, es para tener unión con la audiencia, y así crear estrategias de fidelización, las cuales son útiles para generar comunidades alrededor de la marca. A través de estas diversas plataformas virtuales, fortalecemos la marca por medio de likes, shares y comentarios.

Utilizamos LinkedIn para construir relaciones profesionales, generar clientes potenciales, adquirir información útil, realizar estudios de mercado, mejorar la reputación de la marca y crear comunidades en línea rentables. Utilizamos Instagram para promocionarnos, a través de post interactivos, videos, reels, de esta manera, nos impulsamos a tener un mayor número de seguidores y a su vez clientes potenciales. En cambio, la página web y la revista digital la utilizamos, para informar de nuestros servicios, y el valor que estos puedan aportar a las empresas.

## BIBLIOGRAFÍAS

*28 Ejemplos De Objetivos Empresariales Para La Pequeña Empresa.* (18 de Agosto de 2022). Obtenido de Barrazacarlos: <https://barrazacarlos.com/es/ejemplos-de-objetivos-empresariales/>

Glotzer, S. (18 de Octubre de 2022). *Ejemplos de 5 marcas sobre el Marketing de Retención de Clientes.* Obtenido de Barilliance: <https://www.barilliance.com/es/estrategias-de-retention-marketing/>

*Objetivos de una empresa.* (2015). Obtenido de Ejemplos.com: <https://www.ejemplos.co/20-ejemplos-de-objetivos-de-una-empresa/>

Rodríguez, H. (08 de Abril de 2022). *Políticas de servicio al cliente: aprende a crearlas para una mayor ventaja competitiva.* Obtenido de Crehana: <https://www.crehana.com/blog/negocios/politica-servicio-cliente/>

Gotero, S. (18 de octubre de 2022). *Ejemplos de 5 marcas sobre el Marketing de Retención de Clientes.* Obtenido de Barilliance: <https://www.barilliance.com/es/estrategias-de-retention-marketing/>

*Objetivos de una empresa.* (2015). Obtenido de Ejemplos.com: <https://www.ejemplos.co/20-ejemplos-de-objetivos-de-una-empresa/>

[https://www.crehana.com/blog/negocios/politica-servicio-cliente/Rodriguez,](https://www.crehana.com/blog/negocios/politica-servicio-cliente/Rodriguez) N. (2022). *Objetivos financieros en empresas: qué son y 5 ejemplos.*

Obtenido de Blog.hubspot: <https://blog.hubspot.es/sales/ejemplos->

objetivosfinancieros-empresa

Ronomel Business. (s.f.). Obtenido de Instagram.:  
<https://instagram.com/ronomelbusiness?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

Ronomel Business. (s.f.). Obtenido de LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/company/ronomelbusiness/posts/?feedView=all&viewAsMember=true>

RONOMEL BUSINESS. (s.f.). Obtenido de Sites Google:  
<https://sites.google.com/view/ronomel/inicio?authuser=0>



## **ANEXO 1: Perfil de los integrantes del equipo**



**Rosa Mónica Cuevas**  
**Gestor de emprendedores**



**Melvin Trinidad**  
**Analista empresarial**



**Noemy Rodríguez**  
**Asesor empresarial**

## ANEXO 2: ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

- 1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
  - Extractiva.
  - Industrial.
  - Comercial.
  - Servicios.
- 2. ¿Qué tipo de servicios de gestión y asesoría empresarial serían de especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
  - Gestión y acompañamiento de emprendedores
  - Diseño y estructuración de servicios.
  - Planeación estratégica o por departamentos.
  - Estructuración de servicios.
- 3. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing de gestión y asesoría administrativa? (Puede marcar varias opciones)**
  - 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 de gestores asesores 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.
- 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.

## ANEXO 3: Captura de pantallas página Web

RONOMEL BUSINESS

Inicio Sobre nosotros Blog Revista Servicios Ofertas Contactos

# Asesoría y Gestoría para Emprendedores y PYMES

"Una mano amiga en el desarrollo de tus proyectos"

### ¿Qué es un emprendedor?

Es aquella persona visionaria que ve oportunidad de negocios donde otros no las ven. Planea, crea y estratégicamente ejecuta un proyecto con el fin de cubrir necesidades en el público objetivo al cual se quiere dirigir.

### TE APOYAMOS

Para ti, que quieres emprender o ver crecer tu empresa.

Si tienes una idea de negocios que quieres ejecutar o eres un empresario (PYMES) que necesita ayuda para ver el crecimiento de tu emprendimiento o empresa, no dudes en contactarnos, contamos con profesionales

RONOMEL BUSINESS

Inicio Sobre nosotros Blog Revista Servicios Ofertas Contactos

# Conoce nuestra Historia y Filosofía

## HISTORIA


### SOBRE NOSOTROS

RONOMEL BUSINESS-Consultoría empresarial, nace a principios de enero del año 2023, como forma de dar respuestas a las necesidades empresariales a nivel nacional. Somos una empresa de servicios especializados comprometida en el crecimiento y transformación de micro y medianas empresas.

Nuestro equipo de profesionales cuenta con más de cinco años de experiencia, especializados en materia empresarial, financiera, contabilidad y marketing. Basado en ello, ofrecemos a nuestros clientes servicios de calidad a la altura de sus necesidades.

← ↻ 📄 <https://sites.google.com/view/ronomel/blog> 🔍 ⭐ 🏠 ⌛ 👤 ...

RONOMEL BUSINESS Inicio Sobre nosotros Blog Revista Servicios Ofertas Contactos 🔍



**¿Cómo controlar eficazmente los riesgos en la gestión de proyectos?**

*Por Rosa Mónica Cuevas*

La gestión de riesgo es uno de los puntos más relevantes, debiendo darle la importancia que se merece dentro de la empresa. Cuando se es proactivo a la hora de identificar y mitigar las posibles amenazas para el proyecto, es probable que surjan menos problemas.

Uno de los errores en la gestión de riesgos, es tratarla como un proceso mecánico que se lleva a cabo de forma aislada por la dirección del proyecto. La gestión de riesgos funciona mejor cuando todos los miembros del equipo colaboran y comparten sus conocimientos y su visión. Cuando los riesgos se identifican, analizan, mitigan y solucionan en colaboración, no solo son más fáciles de identificar, sino que se refuerza la responsabilidad.


**Consejos para evitar riesgos en la colaboración de un proyecto.**

1. **Lluvia de ideas:** se debe pedir a todo el equipo realizar lluvia de ideas sobre los posibles riesgos del proyecto, para que de esta forma sea más fácil identificar una respuesta adecuada para ellos.
2. **Consolidar y analizar los riesgos:** destacar cada riesgo, si se encuentra con un riesgo que ya se ha mencionado, puede eliminar el duplicado.
3. **Matriz de impacto y probabilidad:** determinar la probabilidad de que se produzca un riesgo y a su vez el nivel de impacto si se produce.
4. **Identificar y cantar la respuesta al riesgo:** consiste en concentrarse en los riesgos de mayor probabilidad e impacto y determinar cuál sería la mejor respuesta al riesgo.
5. **Asignar responsables:** hay que asignar un responsable a cada riesgo, el CEO debe ser la persona más adecuada para aplicar la respuesta al riesgo y supervisar su progreso.

← ↻ 📄 <https://sites.google.com/view/ronomel/revista> 🔍 ⭐ 🏠 ⌛ 👤 ...

RONOMEL BUSINESS Inicio Sobre nosotros Blog **Revista** Servicios Ofertas Contactos 🔍

# Revista



RONOMEL BUSINESS

ASESORÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL

**PARA EMPRENDEDORES**  
ABRIL-2023

PLANACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

DISÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE EMPRESAS



## GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO DE EMPRENDEDORES



Contamos con un programa especial para acompañar a esos emprendedores en cada etapa de su nueva vida empresarial. Le asistimos en todo el proceso de identificar y desarrollar competencias emprendedoras, desde la idea del negocio hasta el crecimiento de la misma.

- Ideación del negocio.
- Estudio de mercado.
- Plan de negocio.
- Estrategias de marketing.
- Creación de la marca empresarial.

## DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE PROCESOS OPERATIVOS

**DESCUENTO DESDE UN 20% OFF**

Tenemos un 20% de descuento en nuestros servicios de gestión y asesoría de emprendedores.

☎ 809-719-1526 ✉ Ronomelbusiness@gmail.com

## 20% OFF

Para esta temporada contamos con un 20% de descuento en nuestros servicios de Gestión y Asesoría de emprendedores.


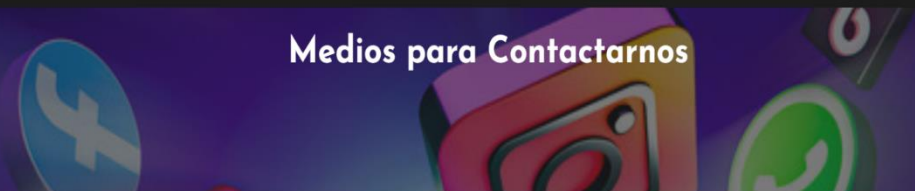
Si eres emprendedor y aún no sabes cómo entrar al mercado ni conoces tu mercado meta, estas ofertas son para ti.



← ↻ 🔒 https://sites.google.com/view/ronomel/contactos 🔍 ⭐ 🗄️ 🔄 👤 ⋮

RONOMEL BUSINESS Inicio Sobre nosotros Blog Revista Servicios Ofertas Contactos 🔍

# Medios para Contactarnos



## Contáctanos

Por favor complete el siguiente formulario y nos pondremos de inmediato en contacto con usted.

**Nombre**

Nombre Apellido

**Número de teléfono**

**Email**

①

## ANEXO 4: Captura de pantallas página Instagram



**CONTROL Y MANTENIMIENTO DE PROCESOS**

**VENTAJAS**

- AUMENTA SUS POSIBILIDADES AL ÉXITO.
- DESARROLLA LAS HERRAMIENTAS, ACCIONES Y RECURSOS PARA LA ADAPTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO.
- VE OPORTUNIDADES COMERCIALES.

EFICACIA

EFECTIVA

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**Contact Us**

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo, Este

809-719-1526

ronomelbusiness@gmail.com

www.ronomelbusiness.com

**RONOMEL BUSINESS**

Te mostramos la forma de como solicitar nuestros servicios.

www.ronomelbusiness.com

809-719-1526

RONOMELBUSINESS@GMAIL.COM

**DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE PROCESOS OPERATIVOS**

**CARACTERÍSTICAS**

- CREA VALOR.
- REDUCE LOS COSTES INNESARIOS.
- VISIÓN DE LA EMPRESA.

ORGANIZA

CONTROLA

MEJORA

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**CONTAMOS CONTIGO**

**SÍGUENOS EN LAS REDES SOCIALES**

**Y CONOCE MÁS DE NUESTROS SERVICIOS**

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

www.ronomelbusiness.com

**RONOMEL BUSINESS**

**OFERTA**

Aprovecha hasta un 15% de descuento al adquirir algunos de nuestros servicios, por primera vez.

**15% OFF**

Oferta válida hasta el 30 de mayo

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**¿Quién fue Adam Smith?**

A UN PRESIDENTE

B UN ECONOMISTA Y FILÓSOFO

C UN CIENTÍFICO

D UN PINTOR

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**CONSEJITO PARA TI**

Si quieres obtener buenos resultados en el trabajo que realizas, ponte amor al hacerlo.

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

www.ronomelbusiness.com

**DEBES TENER PENDIENTE QUE...**

La simplicidad es la clave de la brillantez.

Bruce Lee

www.ronomelbusiness.com

**¿QUÉN CREES TÚ QUE ES EL SIGNIFICADO DE LA VIDA?**

La derrotar no es una derrotar, al menos que sea aceptada como una realidad en tu propia mente.

Bruce Lee

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**¿QUÉN CREES TÚ QUE ES EL SIGNIFICADO DE LA VIDA?**

La derrotar no es una derrotar, al menos que sea aceptada como una realidad en tu propia mente.

Bruce Lee

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**TEN PENDIENTE QUE...**

La derrotar no es una derrotar, al menos que sea aceptada como una realidad en tu propia mente.

Bruce Lee

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**ADIVINEN**

**¿QUÉN CREO EL MAXIMISMO?**

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**Consejos para evitar riesgos**

Lluvia de ideas.

Consolidar y analizar los riesgos.

Asignar responsables.

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**RONOMEL BUSINESS**

www.ronomelbusiness.com

809-719-1526

RONOMELBUSINESS@GMAIL.COM

**GESTION Y ACOMPAÑAMIENTO DE EMPRENDEDORES**

**VENTAJAS**

- AUMENTA SUS POSIBILIDADES AL ÉXITO.
- DESARROLLA LAS HERRAMIENTAS, ACCIONES Y RECURSOS PARA LA ADAPTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO.
- VE OPORTUNIDADES COMERCIALES.

PLANIFICA

DISEÑA

CREA

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**RONOMEL BUSINESS**

CONSULTORIA EMPRESARIAL

**RONOMEL BUSINESS**

VISITA NUESTRA PAGINA WEB Y CONOCE MÁS DE NUESTROS SERVICIOS

www.ronomelbusiness.com

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**RONOMEL BUSINESS**

www.ronomelbusiness.com

809-719-1526

RONOMELBUSINESS@GMAIL.COM

**EN OTRAS PALABRAS**

Una persona que nunca ha cometido un error, nunca ha intentado nada nuevo.

Albert Einstein

www.ronomelbusiness.com

**SABÍAS QUÉ?**

LOS EQUIPOS REVOLUCIONARON LA FORMA DE ADMINISTRACIÓN EN LA ANTIGÜEDAD.

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**RONOMEL BUSINESS**

www.ronomelbusiness.com

809-719-1526

RONOMELBUSINESS@GMAIL.COM

**Tecnología e innovación**

PERMITE CREAR NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS.

www.ronomelbusiness.com

**Recordatorio**

Arreglárate tanto como te gusta, en un acto de amor propio.

Entendido

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

**SIN EMBARGO...**

No sabes lo fuerte que eres, hasta que ser fuerte es la única opción que tienes.

Bob Marley

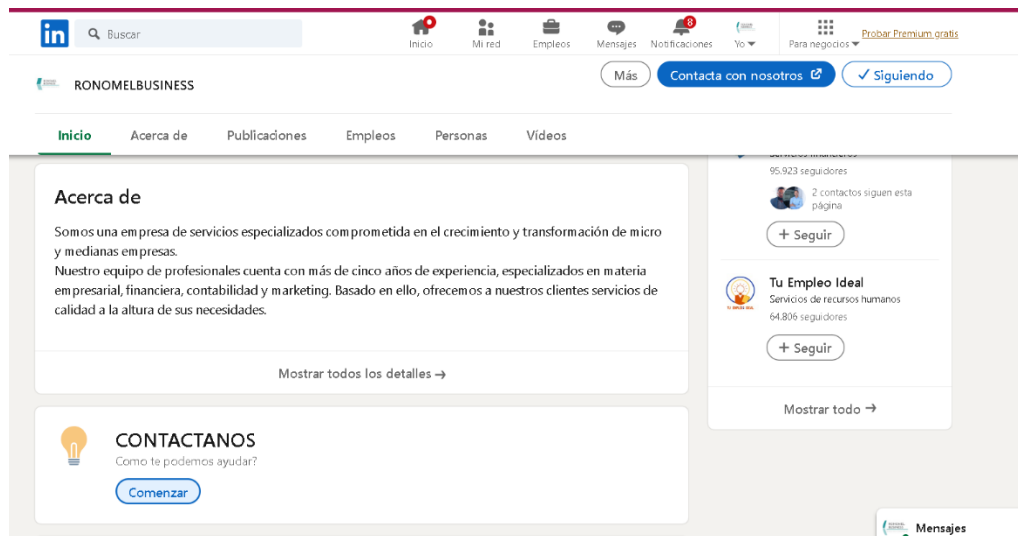
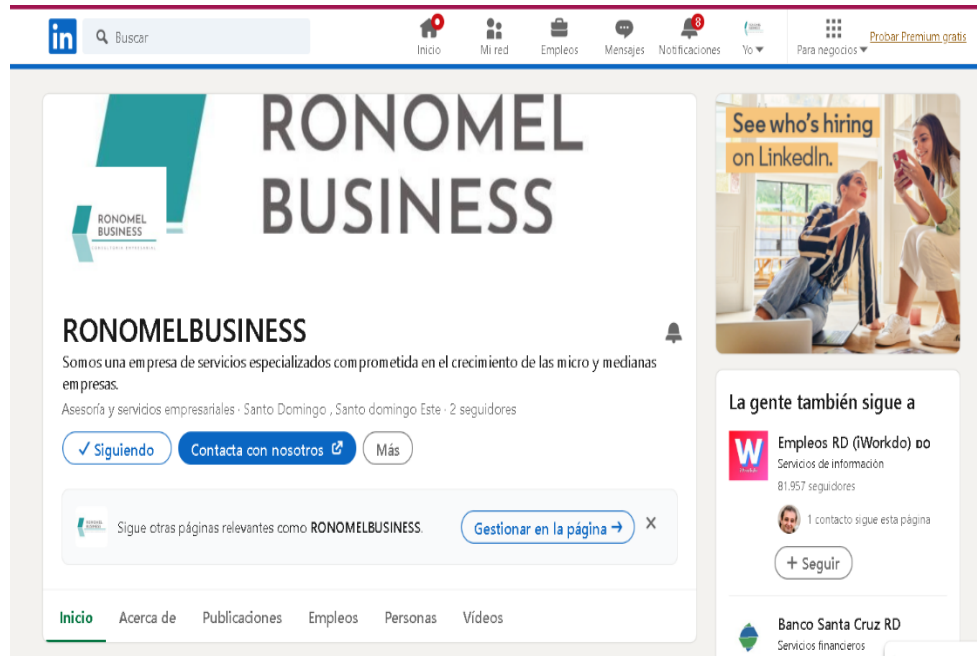
www.ronomelbusiness.com

**EN RONOMEL BUSINESS**

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Aldea Flores Sant. Domingo

## ANEXO 5: Captura de pantallas página LinkedIn.






Inicio  Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Para negocios

RONOMELBUSINESS Más [Contacta con nosotros](#)

Inicio Acerca de Publicaciones Empleos Personas Vídeos

### Publicaciones de la página

RONOMELBUSINESS  
2 seguidores  
33 minutos



VISITA NUESTRA PÁGINA WEB Y CONOCE MÁS DE NUESTROS SERVICIOS


[www.ronomelbusiness.com](http://www.ronomelbusiness.com)

809-719-1526

C/ Puerto Rico #15 Abasco Road San. Dom. Este

Recomendar Comentar Compartir Enviar

RONOMELBUSINESS  
2 seguidores  
33 minutos



Contact Us

C/ Puerto Rico #15 Abasco Road San. Dom. Este

809-719-1526

[ronomelbusiness@gmail.com](mailto:ronomelbusiness@gmail.com)

[www.ronomelbusiness.com](http://www.ronomelbusiness.com)


Recomendar Comentar Compartir Enviar

Inicio  Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Para negocios

RONOMELBUSINESS Más [Contacta con nosotros](#)

Inicio Acerca de **Publicaciones** Empleos Personas Vídeos

RONOMELBUSINESS  
2 seguidores  
36 minutos



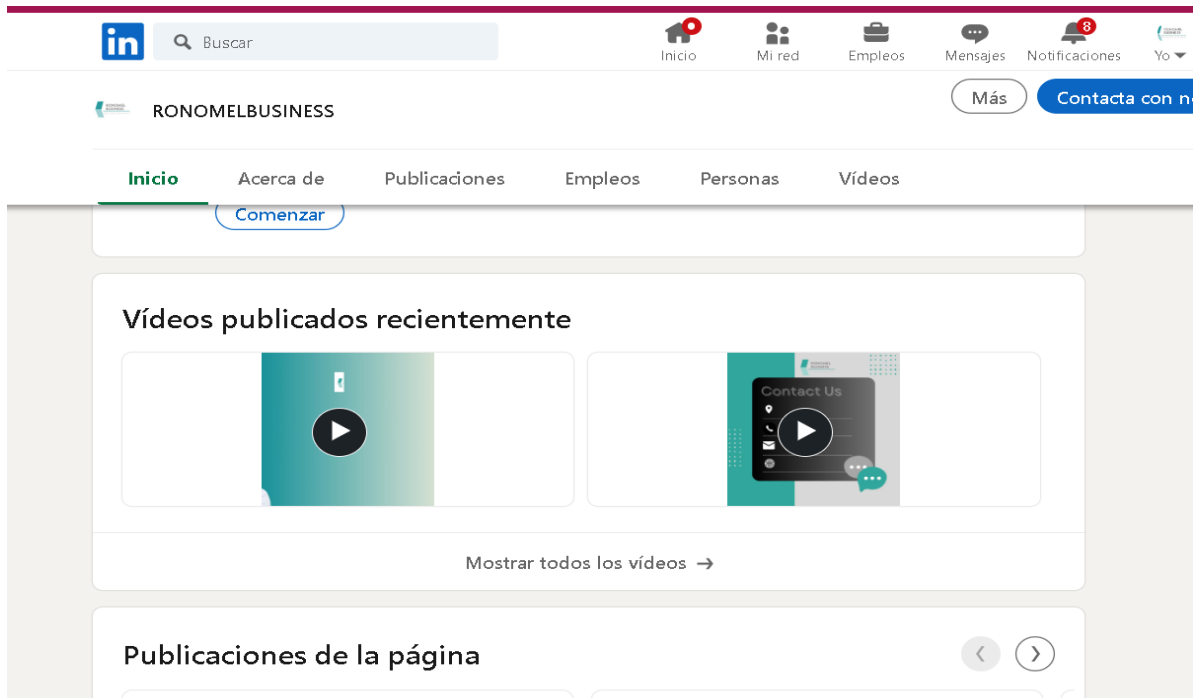
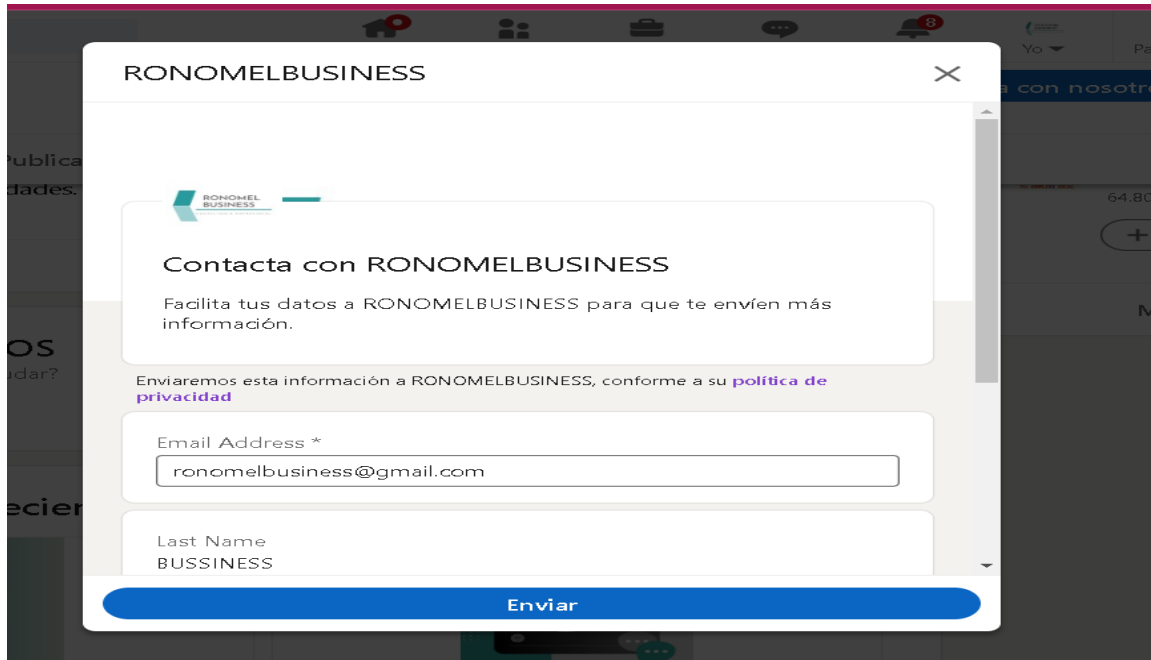
¿QUIERES VER TU EMPRESA CRECER ?

IMPULSA TU NEGOCIO CON NOSOTROS

Haz tu cita.

Cotiza ahora

PARA MAS INFORMACION



## ANEXO 6: Captura de la revista corporativa.

RONOMEL BUSINESS  
ASESORÍA Y GESTORÍA EMPRESARIAL

# RONOMEL BUSINESS

PARA EMPRENDEDORES  
ABRIL-2023

PLANEACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE EMPRESAS



WWW.RONOMELBUSINES.COM \$125

809-719-1526 EDICCIÓN #1 AÑO

RONOMEL BUSINESS  
REVISTA CORPORATIVA

ABRIL-2023

# CONTENIDO

FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL .....3  
 MISIÓN .....3  
 VISIÓN .....3  
 VALORES .....3  
 MERCADO META .....5

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....6  
 SERVICIOS.....7  
 ESPECIALISTAS .....8  
 POLÍTICAS DE LA EMPRESA .....9

BLOG .....10  
 COTIZACIONES .....11  
 CONTACTOS EN REDES SOCIALES .....12

2

ABRIL-2023

# FILOSOFIA ORGANIZACIONAL

MISION

Convertimos en la empresa líder a nivel nacional en ofrecer asesoría y planeación estratégica a emprendedores, pequeñas y medianas empresas, impulsando su crecimiento y beneficio empresarial.

VISION

Contribuir con el desarrollo de pequeños y medianos empresarios a través de la resolución profesional de sus necesidades. Siendo un referente en ofrecer servicios de calidad.

3

ABRIL-2023

# VALORES

HONESTIDAD

Tenemos el compromiso y la obligación de trabajar con honradez, manteniendo una ética profesional. Garantizando a nuestros clientes servicios con valores y calidad.

RESPECTO

Ofrecer un trato digno y profesional a cada uno de nuestros clientes enfocado en el respeto y honor.

PROFESIONALIDAD

Contamos con un personal altamente calificado en resolver cualquier necesidad de forma ágil y eficaz. Apostamos todo nuestro empeño al desarrollo empresarial.

COMPROMISO

Asumimos con responsabilidad y compromiso los objetivos de nuestros clientes. Asegurándonos que cada proyecto tenga un trato personalizado.

INTEGRIDAD

Actuar de forma coherente con los principios, valores y políticas institucionales.

4

# MERCADO META



EMPRENDEDORES

PYMES

## Business Trend

Nuestro mercado meta está enfocado a emprendedores, pequeñas y medianas empresas, que necesiten asesoría administrativa, planes y estrategias para el desarrollo de sus objetivos o metas comerciales. Comenzaremos brindando nuestros servicios con aquellos que se encuentren en Santo Domingo Este, aunque el servicio está disponible para todo el país.

**UNA MANO AMIGA EN EL DESARROLLO DE TUS PROYECTOS**

# ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**Gerencia General:** el gerente general es el ejecutor de las disposiciones, así como organizar internamente la empresa.

**Gestión Humana:** encargado de crear e implementar las políticas retributivas, así como la gestión de talentos.

**Contabilidad:** este departamento estará a cargo del registro y gestión de todas las transacciones financieras de la empresa.

**Créditos y Cobros:** encargados de evaluar y conceder los créditos de ventas, gestionar los pagos, transacciones.

**Comercial:** encargados de diseñar los objetivos, conocer las necesidades de los clientes, y planificar estrategias.

# SERVICIOS

## Gestión y acompañamiento de emprendedores

Contamos con un programa especial para acompañar a esos emprendedores en cada etapa de su nueva vida empresarial. Le asistimos en todo el proceso de identificar y desarrollar competencias emprendedoras desde la idea del negocio hasta el crecimiento de la misma.

## Control y mantenimiento de procesos

Contamos con un conjunto de herramientas técnicas enfocadas a la supervisión y control de los resultados de las actividades programadas. Estas correcciones son realizadas con el fin de alcanzar objetivos establecidos por la empresa.

## Diseño y estructuración de procesos operativos

Evaluamos las actividades dentro de la empresa u organización, e identificamos su funcionalidad y si presenta algunas debilidades operativas. Para así diseñar estrategias que eleven el desempeño.

## Planeación estratégica general o por departamento

Proporcionamos un marco real de la situación de la empresa, donde evaluamos a los miembros y sus desempeños. Establecemos el quehacer de cada miembro, lo que garantiza que las acciones de cada uno estén direccionadas hacia el cumplimiento de las metas a futuro. Elaboramos planes estratégicos a corto, medio y largo plazo donde se busquen los objetivos y metas de la organización.



# ESPECIALISTAS

**NOEMY RODRÍGUEZ LARA**

- Asesora de imagen corporativa
- Diseñadora de procesos operativos
- Digital marketer
- Community manager

@Lic.noemy26\_

**ROSA MONICA CUEVAS**

- Gestora de emprendedores
- Asesora financiera
- Gestora Administrativa
- Consultora de RRHH

@Lic.monica02

**MELVIN TRINIDAD ALMONTE**

- Analista financiero
- Dir. ejecutivo de auditoría
- Contador público
- Agente de contabilidad

@Lic.melvinramt6



# POLITICAS DE LA EMPRESA

MAGAZINE

Dar seguimiento a los clientes de manera rápida, responsable y eficiente.
La empresa se compromete a cumplir los requisitos pactados con sus clientes.
Nuestros servicios deben cumplir con los estándares de calidad.
Todos los colaboradores deben servir a nuestros clientes con respeto, cortesía, eficiencia y equidad.
Mejorar continuamente los procesos de negocio para adaptarse a los nuevos desarrollos tecnológicos.
Los clientes se segmentan de acuerdo con sus necesidades específicas de servicio.
Gestionar precios asequibles para nuestros clientes.
Los clientes de nuevo ingreso deberán pagar el 50% al momento de solicitar el servicio, y el otro 50% al concluir el servicio.
Solo se les concederá crédito a los clientes fijos o de mayor antigüedad.
A partir de los 30 días las facturas se considerarán vencidas.

# Blog

MAGAZINE



## ¿POR QUÉ DEBES OPTAR POR UNA BUENA ASESORÍA PARA QUE NO COMETAS ESTOS ERRORES?

Un asesor financiero, es un profesional que se va a encargar de desarrollar y ejecutar las estrategias de la empresa para mejorar su eficiencia operativa y financiera, este realizará una investigación exhaustiva con el fin de identificar esos problemas que no permiten el avance de dicha organización, por su parte trabajará con la elaboración de los presupuestos, e informará sobre la viabilidad de los proyectos y los enfoques de mercadotecnia.

### ERRORES QUE SUELEN COMETER MUCHOS EMPRESARIOS.

- 1- DESINFORMACION.
- 2- ERRORES FISCALES.
- 3- ESTANCAMIENTOS.
- 4- NO APROVECHAR EL TIEMPO.

POR NOEMY RODRIGUEZ

# COTIZACIONES

Agenda una cita con nosotros en nuestra página web o a través de nuestras redes sociales para saber todo a cerca de los servicios que tenemos disponible.



809-719-1526

www.ronomelbusiness.com

ronomelbusiness@gmail.com

C/ Puerto Rico #15 Alma Rosa Sant. Dom. Este



En RONOMEL BUSINESS, estamos agradecidos, de que nos deje ser parte de tus proyectos, y es por ello que nos esforzamos cada día en ofrecer servicios de excelencia, sin tu apoyo este sueño no fuera realidad.

### SIGUENOS EN LAS REDES SOCIALES



**ANEXO 7: Video de presentación cada espacio virtual.**

[https://youtu.be/sSFr21yRH\\_E](https://youtu.be/sSFr21yRH_E)