



Licenciatura en Administración & Mercadeo

Diplomado:

EMPRENDIMIENTO EN LINEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS

**PROYECTO:
PYMES MANAGEMET**

Autores:

Abigail Del Rosario
Laura Liriano
Risainy Peña

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

**24 de abril de 2023
Santiago de los Caballeros, República
Dominicana**

Índice

Resumen Ejecutivo	5
Introducción.....	6
SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA	7
1.1 Nombre de la empresa.....	7
1.2 Descripción actividad comercial.....	7
1.3 Identidad Cromática.....	7
Gris	7
Negro	7
Gistlesy	8
Cinzel.....	8
1.4 Logo y Eslogan.....	8
1.5 Filosofía de Negocio	9
Misión	9
Visión.....	9
Valores	9
1.6 Estructura Organizacional	10
1.7 Organigrama	12
1.8 Objetivos Organizacionales	12
1.9 Políticas Organizacionales	13
1.10 Normas Organizacionales	13
SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO.....	14
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.....	14
Tabla No. 1: Naturaleza comercial de su Pyme	14
Gráfica No. 1: Naturaleza comercial de su Pyme	14
Tabla No. 2: Tipo de servicio administrativo de interés.....	15
Gráfica No. 2: Tipo de servicio administrativo de interés.....	16
Tabla No. 3: Tipo de servicio mercadológico de interés.....	16
Gráfica No. 3: Tipo de servicio mercadológico de interés.....	18
Tabla No. 4: Aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing.....	18
Gráfica No. 4: Aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing.....	20
5: ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativos de manera virtual?	21

7: ¿Cómo ha sido su experiencia en la contratación de servicios de outsourcing mercadológicos hasta el momento?	23
Tabla No. 8: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de administración virtual	24
Gráfica No. 8: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de administración virtual	25
Tabla No. 9: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de mercadología virtual	26
Gráfica No. 9: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de mercadología virtual	27
Tabla No. 10: Plataformas digitales que inspiran más confianza en términos de negocios digitales	27
Gráfica No. 10: Plataformas digitales que inspiran más confianza en términos de negocios digitales	28
digitales.....	29
Gráfica No. 11: Tipos de contactos oportunos y convenientes en negocios	30
Tabla No. 12: Tipos de formatos de pago más funcionales para su empresa	31
Gráfica No. 12: Tipos de formatos de pago más funcionales para su empresa.....	32
Tabla No. 13: Modalidad de pago más valorada para su empresa.....	33
Gráfica No. 13: Modalidad de pago más valorada para su empresa.....	33
Tabla No. 14: Aspectos éticos más valorados al contratar servicios profesionales online.....	34
Gráfica No. 14: Aspectos éticos más valorados al contratar servicios profesionales online.....	35
Tabla No. 15: Tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios.....	36
Gráfica No. 15: Tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios.....	37
Tabla No. 16: Tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa.....	38
Gráfica No. 16: Tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa.....	39
Tabla No. 17: Disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios	40
Gráfica No. 17: Disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios	40

Tabla No. 18: Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital	41
Gráfica No. 18: Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital	42
SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO	43
3.1 Objetivos mercadológicos.....	43
3.2 Descripción mercado meta.....	43
3.3 Decisión sobre producto.	44
3.4 Decisión sobre el precio.	45
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.	46
3.6 Decisión sobre la promoción.	46
SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO	47
4.1 Plan de inversión.....	47
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.	49
4.3 Pronóstico de ventas.	50
4.4 Estados de flujos de efectivo.	53
Conclusión	56
Webgrafías	57
Aplicaciones	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo.....	58
ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES	61
Anexo 3 : Captura de pantallas página web.....	65
Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram.....	69
Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn.....	71
Anexo 6: Captura de la revista corporativa.....	77

Resumen Ejecutivo

Esta producción final, abarca distintos contenidos el cual están divididos en varias secciones, en las cuales si encontraran los elementos puntuales que conforman el desarrollo de esta asignación.

En la sección I, se abarcan el contexto de la empresa, es decir, el nombre de la empresa, la actividad comercial a desarrollar en el mercado, nuestra identidad cromática, el logo y el eslogan, nuestra filosofía de negocio, la estructura organizacional que compone la empresa, se presenta el organigrama organizacional, los objetivos organizacionales, además de las políticas y normas organizacionales.

En la sección II, comprende la presentación y análisis de la encuesta realizada. Donde se tomó una muestra de cien personas para participar de la misma. Se incluye el análisis de las tabulaciones y graficas de dicha encuesta.

En la sección III, se incluye el contexto mercadológico, los objetivos mercadológicos, la descripción del mercado meta, la decisión sobre los productos, decisión sobre los precios, decisión sobre la plaza o distribución y la decisión sobre la promoción.

La sección IV, abarca el contexto financiero, el plan de inversión, el presupuesto de promoción y publicidad, el pronóstico de ventas, y el estado de flujos de efectivo.

Además se presentan las fuentes bibliográficas consultadas para recopilar las informaciones e investigaciones que han servido como apoyo para el desarrollo de esta idea de negocios.

La última sección de anexos contempla los perfiles de los integrantes del equipo, el cuestionario, las capturas de pantallas de la página web, Instagram, página de linkedin, la revista corporativa y el link de youtube de la presentación del trabajo final de grado.

Introducción

En el presente trabajo correspondiente al módulo III del Curso Final de Grado estaremos recabando todo lo que hemos venido desarrollando durante este curso con relación a la creación de la empresa. Vamos desglosar todos los aspectos del nombre: su razón del por qué se escogió ese nombre, el slogan y su descripción. Su misión, visión, valores. Otro aspecto muy importante a destacar es el estudio de factibilidad realizado con el análisis de mercado.

En otro ámbito, también en este módulo desglosamos los aspectos relacionados con lo concerniente a la operatividad de la empresa y en ese sentido describimos cuales son los aspectos y objetivos organizacionales que perseguimos con relación a la creación de esta empresa. En el parte relacionado con los aspectos mercadológicos detallamos todo lo que tiene que ver con la parte de promoción, ventas, precios, relacionados con los diferentes tipos de servicios que estaremos brindando y las decisiones sobre los mismos.

Este trabajo abarca todo lo relacionado con los aspectos financieros de la empresa: donde detallamos todo lo que se debe invertir en detalle para garantizar la operatividad de las operaciones y por último el margen de ganancias o beneficios que tendremos estimados para un periodo anual.

Además se presentan las evidencias de las redes sociales y pagina web creadas para esta idea de negocios.

SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA

1.1 Nombre de la empresa.

Pymes Management

1.2 Descripción actividad comercial

Gestión de consolidación empresarial
Servicios de planificación estratégica
Administración general de empresas digitales
Constitución de compañía
Marketing de contenido
Elaboración de planes operativos
Elaboración de presupuestos
Acompañamiento administrativo

1.3 Identidad Cromática.

Azul

Se asocia con la verdad, la estabilidad y la seriedad.

Gris

Refleja seguridad, modestia, confianza, inteligencia y conocimiento. El color gris es sinónimo de calma, compostura y estabilidad.

Blanco

En representación de la neutralidad y seguridad.

Negro

El negro es visto tradicionalmente como un símbolo de profesionalismo y seriedad. Sin embargo, también puede usarse para provocar sentimientos de elegancia, sustancia y poder.

Con estos colores buscamos hacer una declaración poderosa y transmitir el sentido de seriedad, confianza y respeto.

Tipografía.

Gistlesy

Letras delicadas y elegantes que representan la delicadeza. es una fuente de Colección de firma con movimiento natural que hace que se vea elegante y representa la belleza.

Cinzel

Letras fuertes y angulares que representan la solidez y el carácter serio de nuestro trabajo, también invitan a confiar, es un tipo de letra contemporáneo aunque se inspiró en el estilo romano clásico.

1.4 Logo y Eslogan

Redefiniendo el éxito



1.5 Filosofía de Negocio

Misión

Aportar soluciones reales a las necesidades de los emprendedores y las Pymes en la gestión de sus negocios, impulsando su crecimiento y beneficio empresarial.

Visión

Ser un referente para nuestros clientes por nuestra calidad en el servicio, vinculación a sus objetivos, compromiso y resolución profesional de sus necesidades.

Valores

Honestidad

Es el principal valor diferencial de la marca, la obligación de hacer las cosas bien desde la honradez y el respeto a la ética profesional, aportando al cliente un servicio de calidad que proporcione valor y utilidad.

Compromiso

La vinculación máxima con los objetivos de nuestros clientes es una prueba del compromiso y de la responsabilidad que asumimos en cada proyecto. Por ello, nuestro trato es siempre cercano y personalizado, convirtiéndonos en parte del equipo de las empresas para alcanzar con éxito los objetivos comunes.

Profesionalidad

Contar con una base humana de expertos altamente cualificados, junto con una apuesta por la innovación y las nuevas tecnologías, nos permite abordar cualquier necesidad de forma ágil y eficaz.

Creatividad

Generación y desarrollo de ideas y soluciones que faciliten la consecución de elementos diferenciales competitivos.

Trabajo en equipo

Se manifiesta en el apoyo, consenso, respeto y confianza; compartiendo conocimientos y experiencias.

1.6 Estructura Organizacional

Gerente general

Encargado de organizar la logística operativa, financiera y mercadológica del proyecto. Deberá definir con los demás directivos las políticas de la empresa, términos y condiciones de los servicios a ofrecer.

Contabilidad

Encargado de controlar la gestión contable de la empresa. Verificar el adecuado registro de las operaciones económicas y las informaciones financieras de la institución. Analizar los datos contables y elaborar informes y cuentas anuales, debe tomar decisiones de inversión o financiación dentro de la empresa.

Marketing

Responsable de planificar, dirigir, coordinar las políticas y programas de mercadeo. Debe mejorar la imagen de la empresa y sus servicios, apegado a las misión, visión y valor de la empresa, para incrementar las ventas de productos o servicios, además de la participación de la empresa en el mercado.

Encargado de desarrollar las acciones y estrategias de marketing integrales, tomando en cuenta la creación de valor para el cliente, la gestión de las relaciones y el comportamiento de compra.

Publicidad

Dirigir los programas de publicidad y promoción. Planificar la materialización de la publicidad para incrementar las ventas de los productos o servicios, trabajando de mano con los directivos de la empresa, clientes y los departamentos de ventas y marketing. Verificar y seleccionar los medios publicitarios a utilizar para impactar a los clientes.

Community Manager

Encargado de administrar y gestionar la comunicación online de la empresa, mantener y crear conexiones e interacciones a largo plazo con los clientes que deseen asistencia en línea. Gestionar y crear perfiles en las diferentes redes sociales. Elaborar informes de gestión sobre las comunidades digitales a su cargo. Además, debe estar al día sobre la marca y los cambios que realice la competencia en el mercado. Planificar, difundir y publicar contenidos en los diferentes medios digitales. Dar seguimiento oportuno a las quejas o consultas de los clientes.

Administración

Brindar apoyo administrativo dentro de la empresa. Planificar, organizar, dirigir y controlar la gestión de los Recursos Humanos, contables, logístico, activos fijos y finanzas.

Coordinar y supervisar la labores profesionales, administrativas y técnicas de alguna dificultad en un área administrativa. Elaborar y proponer, para su valoración el plan operativo del área, así como también las acciones para cumplir con el plan estratégico de la institución, a su vez dar fiel seguimiento a las actividades administrativas.

Planeación

Elaborar plan estratégico de la empresa a corto, mediano y largo plazo. En combinación con la administración, trazar un plan de acción y metas para concretar, que permitan acordar cada uno de los objetivos estratégicos planteados. Dirigir y organizar reuniones de análisis y revisión de la estrategia a llevar a cabo en la empresa. Dar seguimiento al cumplimiento del plan estratégico.

Coordinar la alineación de la estrategia y sistema de incentivos. A su vez debe participar en la delimitación de la estructura de RRHG basado en la estrategia.

Servicio al cliente

Encargado de mejorar la experiencia de la atención al cliente, fidelizar a los clientes y facilitar el crecimiento de la cartera de clientes.

Fijar objetivos claros e implementar estrategias orientas a los objetivos. Desarrollar procedimientos, políticas y normas de servicios.

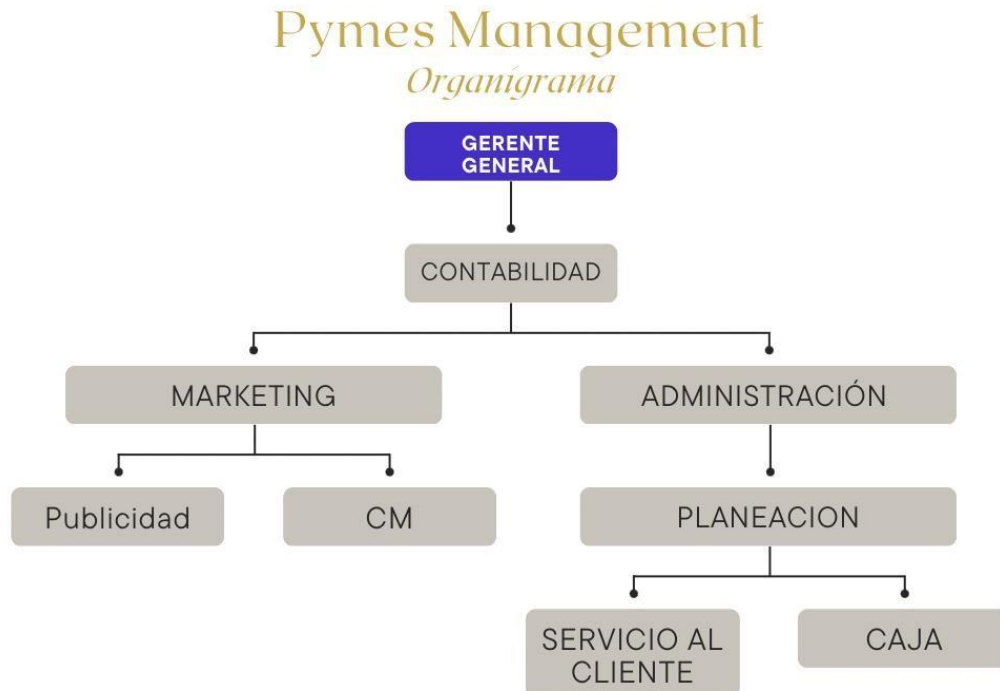
Llevar un control preciso y documentar acciones y conversaciones de atención al cliente. Contratar, orientar y desarrollar representantes de atención al cliente.

Caja

Responsable de los cobros, recepción, entrega y custodio del dinero en efectivo, cheque, facturación en línea, etc., debe tomar en cuenta los requerimientos del cliente. Realizar reportes diarios del fujo de caja.

Sellar los recibos de ingresos por caja, además de la realización del arqueo diario de la caja luego de las operaciones.

1.7 Organigrama



1.8 Objetivos Organizacionales

Ofrecer una oferta de servicio basada en los más altos estándares de calidad en servicios.

Asegurar la rentabilidad de los proyectos puestos en marcha bajo la confianza de nuestra empresa consiguiendo a su vez la fidelización de los clientes.

Proveer del mejor equipo de trabajo para la gestión de las operaciones y consecución de los objetivos.

Hacer de la innovación y el crecimiento nuestra marca personal, garantizando con ello la nueva cara del éxito.

1.9 Políticas Organizacionales

1. A todos los clientes se les deberá brindar un trato agradable y de calidad.
2. Escuchar con atención cada solicitud de servicio requerido y reclamo por parte de los clientes acorde a cada necesidad.
3. Los colaboradores de esta empresa deberán atender cada uno de sus clientes de manera personalizada.
4. Promover e impulsar el espíritu innovador, y promover e incentivar la generación y propuesta de ideas innovadoras.
5. Realizar todos los requerimientos establecidos por nuestros clientes para asegurar el crecimiento de su Pyme.
6. El cliente tendrá el derecho de ver en qué estado se encuentra el proyecto y para esto podrá realizar la consulta vía telefónica o por mail.
7. Se requerirá el pago de 50% del costo del servicio para iniciar la membresía, dividiéndose así el otro 50% en cuotas mensuales.
8. En caso de que se requiera un plazo por parte de la empresa se notificara por mail o por vía telefónica estableciendo el número de días en específico, no más de tres días.
9. Los planes de acción que se emitan serán factibles, vendrán acompañados con un sello de garantía basado en el cumplimiento de las metas del plan.
10. Mantener a los colaboradores a la vanguardia con los softwares empleados en los estudios de mercado para siempre tomar las mejores decisiones para los clientes.

1.10 Normas Organizacionales

1. Cada trabajador deberá cumplir con el horario establecido por la empresa: lunes a viernes desde 8:30 AM hasta 6:00 Pm.
2. Los colaboradores podrán optar por un día de permiso durante cada mes.
3. El colaborador tendrá derecho a sus solicitar sus vacaciones las cuales serán cumplidas cada año como está establecido en el código de trabajo.
4. Se permitirán las flexibilizaciones de horario en conciliación de cualquier estudio superior que desee realizar el empleado
5. Se deben acatar las normas y protocolos de seguridad establecidos dentro de la empresa ante cualquier situación de emergencia que se presente.
6. Los salarios de cada colaborador serán establecidos de acuerdo al perfil de cada puesto de trabajo.

7. Al momento de ingresar a la empresa los trabajadores deberán registrar sus huellas, así como también al salir para llevar el control, así como la asistencia para fines de pago.
8. Cada trabajador estará en la obligación de mantener un comportamiento digno y ejemplar dentro de la empresa.
9. No se aceptarán bajo ninguna circunstancia ningún vínculo afectuoso entre colaboradores.
10. La violación a la norma anteriormente mencionada conllevará a una amonestación o una posible desvinculación de la empresa.

SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta

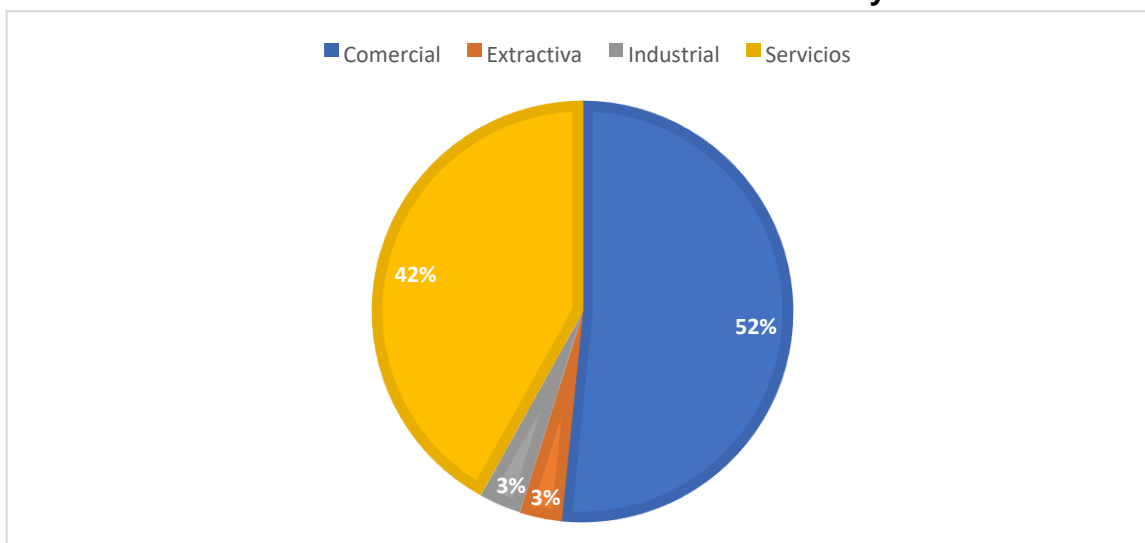
Tabla No. 1: Naturaleza comercial de su Pyme

Opción	Frecuencia	%
Comercial	16	51.61
Extractiva	1	3.23
Industrial	1	3.23
Servicios	13	41.94
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas Pymes.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **51.61%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **41.94%**, al sector de empresas de servicios; **3.23%**, al sector industrial y otro **3.23%**, al sector extractivo. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 1: Naturaleza comercial de su Pyme



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte

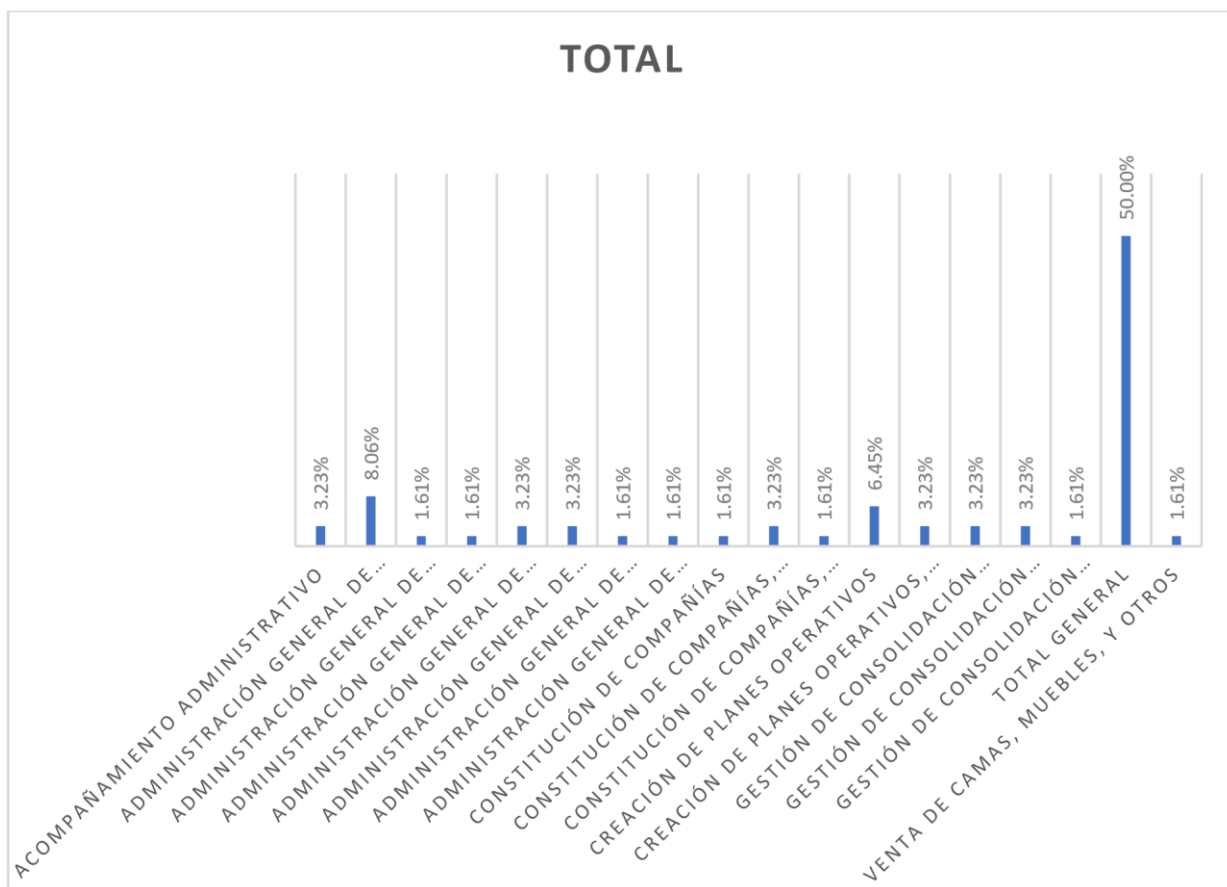
Tabla No. 2: Tipo de servicio administrativo de interés

Opción	Frecuencia	%
Acompañamiento administrativo	2	6%
Administración general de empresas digitales	5	16%
Administración general de empresas digitales, Acompañamiento administrativo	1	3%
Administración general de empresas digitales, Constitución de compañías	1	3%
Administración general de empresas digitales, Creación de planes operativos	2	6%
Administración general de empresas digitales, Creación de planes operativos, Acompañamiento administrativo	2	6%
Administración general de empresas digitales, Gestión de consolidación empresarial, Constitución de compañías	1	3%
Administración general de empresas digitales, Gestión de consolidación empresarial, Constitución de compañías, Creación de planes operativos, Acompañamiento administrativo	1	3%
Constitución de compañías	1	3%
Constitución de compañías, Creación de planes operativos	2	6%
Constitución de compañías, Creación de planes operativos, Acompañamiento administrativo	1	3%
Creación de planes operativos	4	13%
Creación de planes operativos, Acompañamiento administrativo	2	6%
Gestión de consolidación empresarial	2	6%
Gestión de consolidación empresarial, Constitución de compañías	2	6%
Gestión de consolidación empresarial, Creación de planes operativos	1	3%
Venta de camas, muebles, y otros	1	3%
Total	31	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 2: Tipo de servicio administrativo de interés



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

Tabla No. 3: Tipo de servicio mercadológico de interés

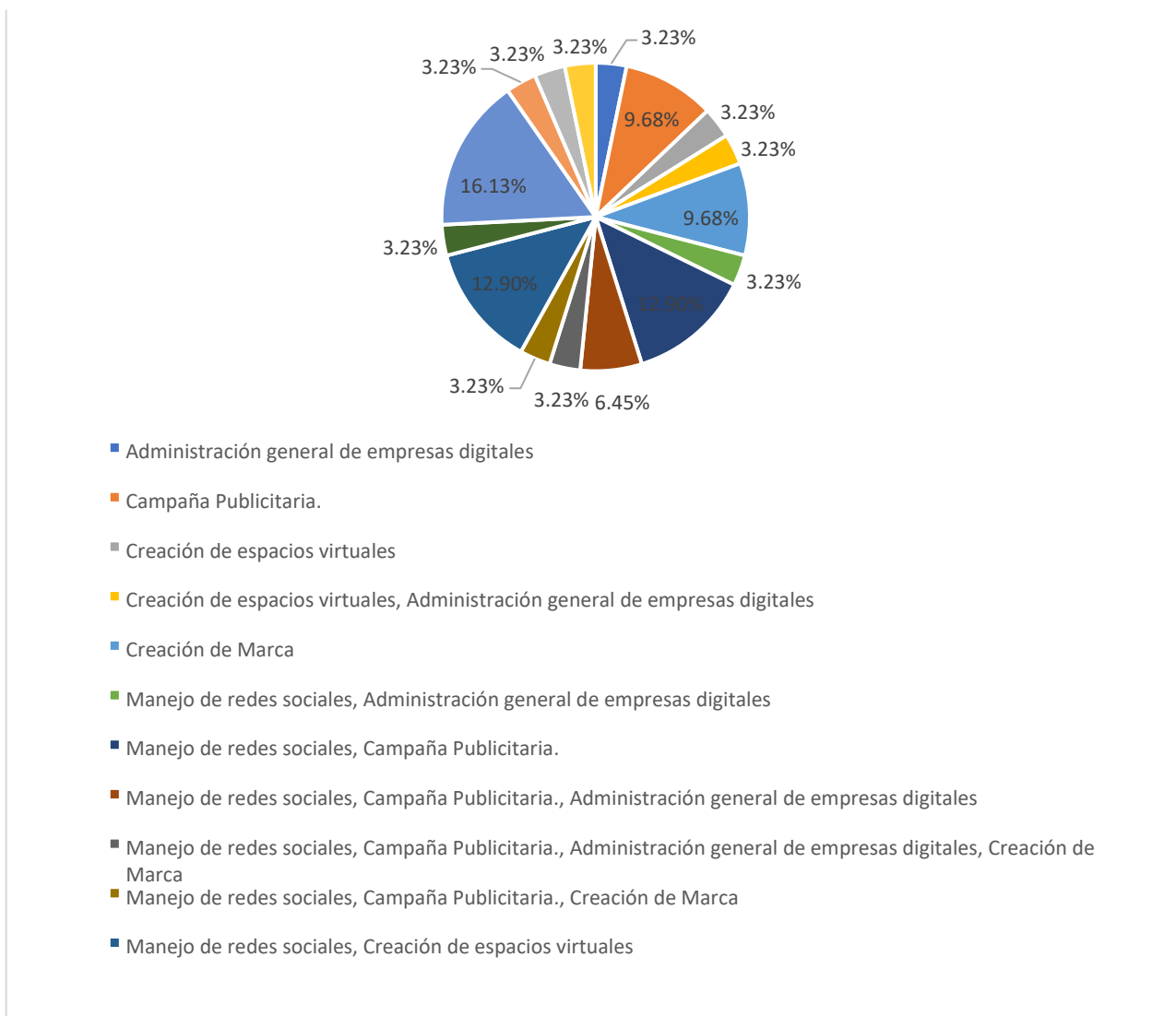
Opción	Frecuencia	%
Administración general de empresas digitales	1	3.23%
Campaña Publicitaria.	3	9.68%
Creación de espacios virtuales	1	3.23%
Creación de espacios virtuales, Administración general de empresas digitales	1	3.23%
Creación de Marca	3	9.68%
Manejo de redes sociales, Administración general de empresas digitales	1	3.23%
Manejo de redes sociales, Campaña Publicitaria.	4	12.90%
Manejo de redes sociales, Campaña Publicitaria., Administración general de empresas digitales	2	6.45%
Manejo de redes sociales, Campaña Publicitaria., Administración general de empresas digitales, Creación de Marca	1	3.23%

Manejo de redes sociales, Campaña Publicitaria., Creación de Marca	1	3.23%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales	4	12.90%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales, Administración general de empresas digitales	1	3.23%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales, Campaña Publicitaria.	5	16.13%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales, Campaña Publicitaria., Administración general de empresas digitales, Creación de Marca	1	3.23%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales, Campaña Publicitaria., Creación de Marca	1	3.23%
Manejo de redes sociales, Creación de espacios virtuales, Creación de Marca	1	3.23%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 3: Tipo de servicio mercadológico de interés



Fuente: Tabla No. 3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

Tabla No. 4: Aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing

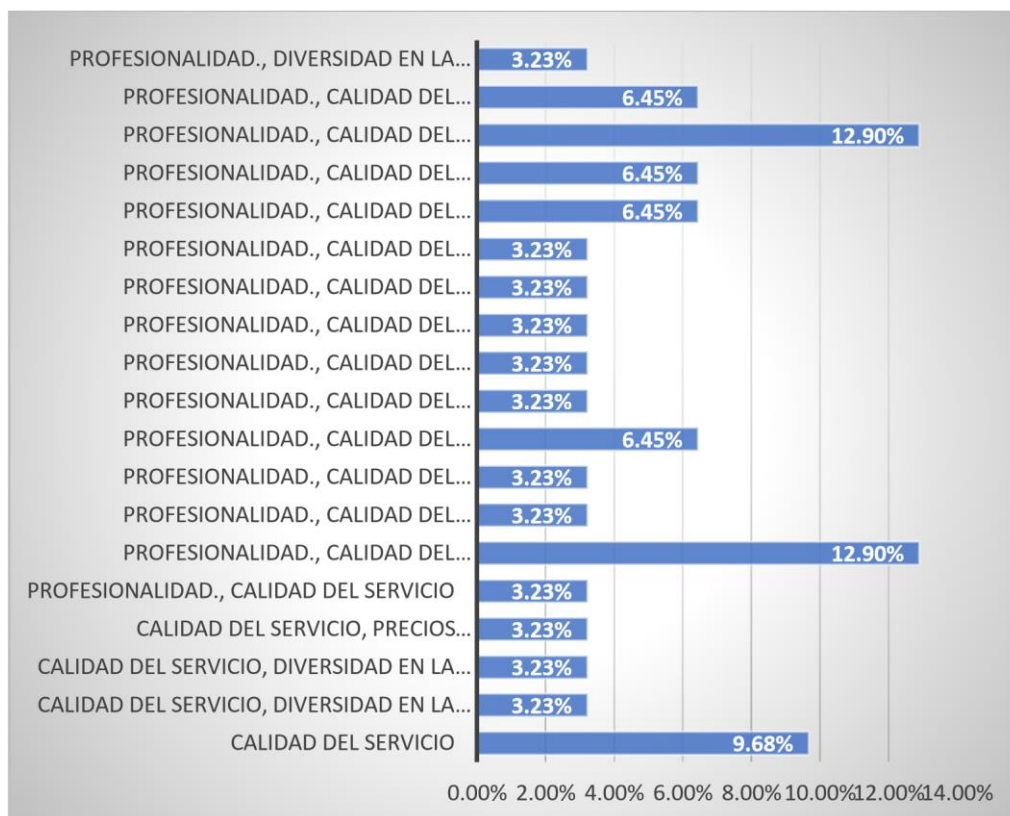
Opción	Frecuencia	%
Calidad del servicio	3	9.68%
Calidad del servicio, Diversidad en la oferta	1	3.23%
Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Reputación, Atención personalizada	1	3.23%
Calidad del servicio, Precios competitivos	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Atención personalizada	4	12.90%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta	1	3.23%

Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Atención personalizada	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Precios competitivos	2	6.45%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Precios competitivos, Atención personalizada	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Precios competitivos, Reputación, Atención personalizada	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Diversidad en la oferta, Reputación	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Precios competitivos	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Precios competitivos, Atención personalizada	1	3.23%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Precios competitivos, Reputación	2	6.45%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Precios competitivos, Reputación, Atención personalizada	2	6.45%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Reputación	4	12.90%
Profesionalidad., Calidad del servicio, Reputación, Atención personalizada	2	6.45%
Profesionalidad., Diversidad en la oferta	1	3.23%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 4: Aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing



Fuente: Tabla No. 4, pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

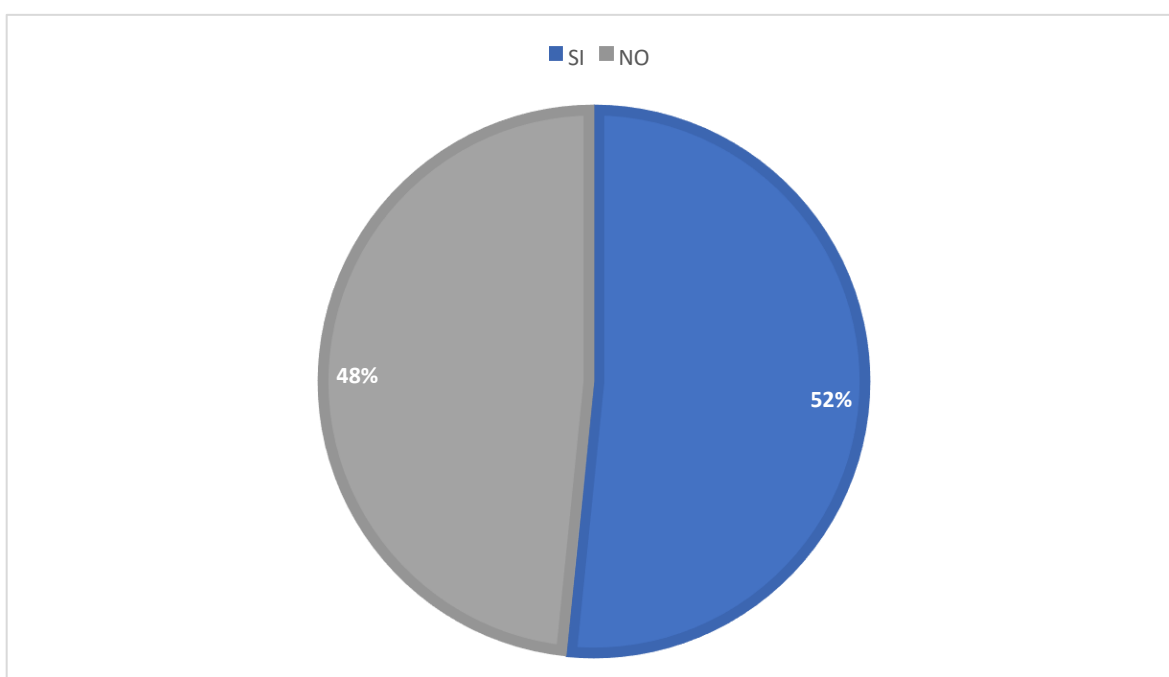
5: ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativos de manera virtual?

Opción	Frecuencia	%
SI	16	51.61
NO	15	48.39
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios

Gráfica No. 5: ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativos de manera virtual?



Fuente: Tabla No. 5, pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

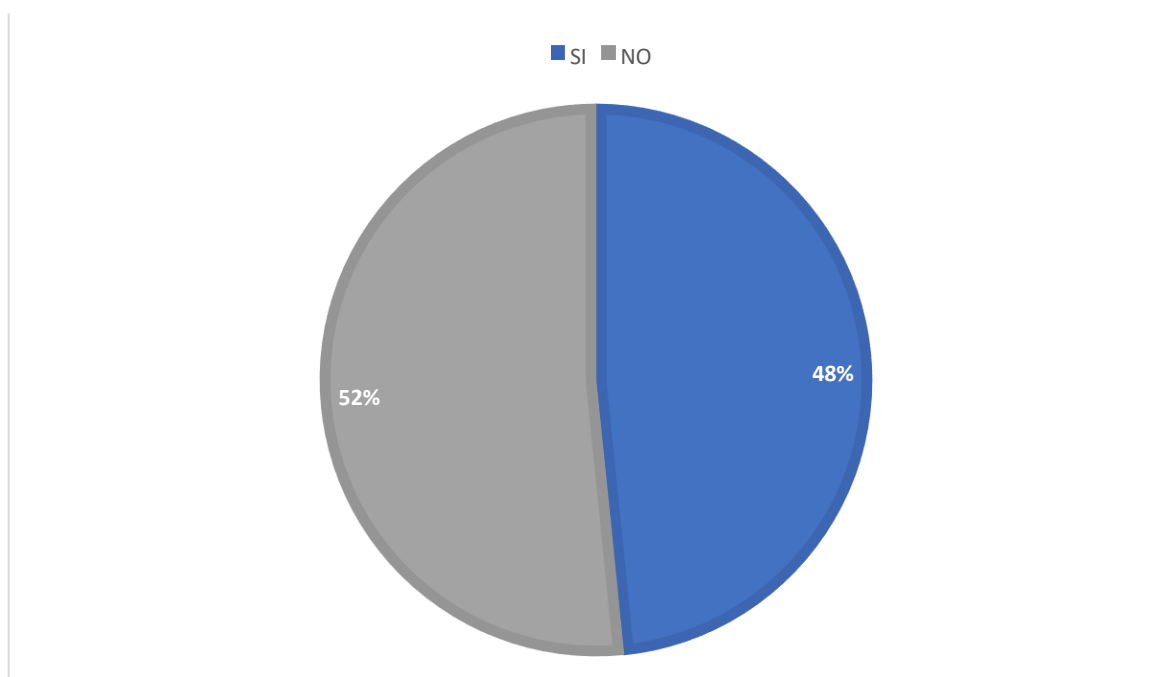
6: ¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?

Opción	Frecuencia	%
SI	15	48.39
NO	16	51.61
Total	31	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 6: ¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?



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

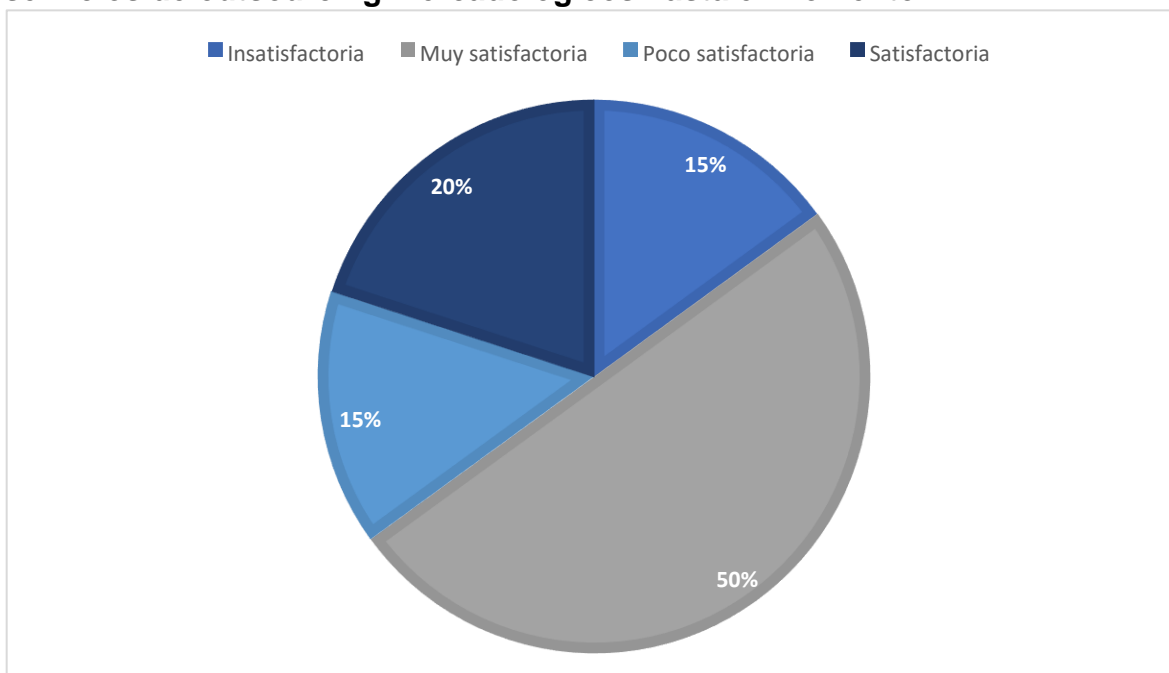
7: ¿Cómo ha sido su experiencia en la contratación de servicios de outsourcing mercadológicos hasta el momento?

Opción	Frecuencia	%
Insatisfactoria	3	15
Muy satisfactoria	10	50
Poco satisfactoria	3	15
Satisfactoria	4	20
Total	20	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 7: ¿Cómo ha sido su experiencia en la contratación de servicios de outsourcing mercadológicos hasta el momento?



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

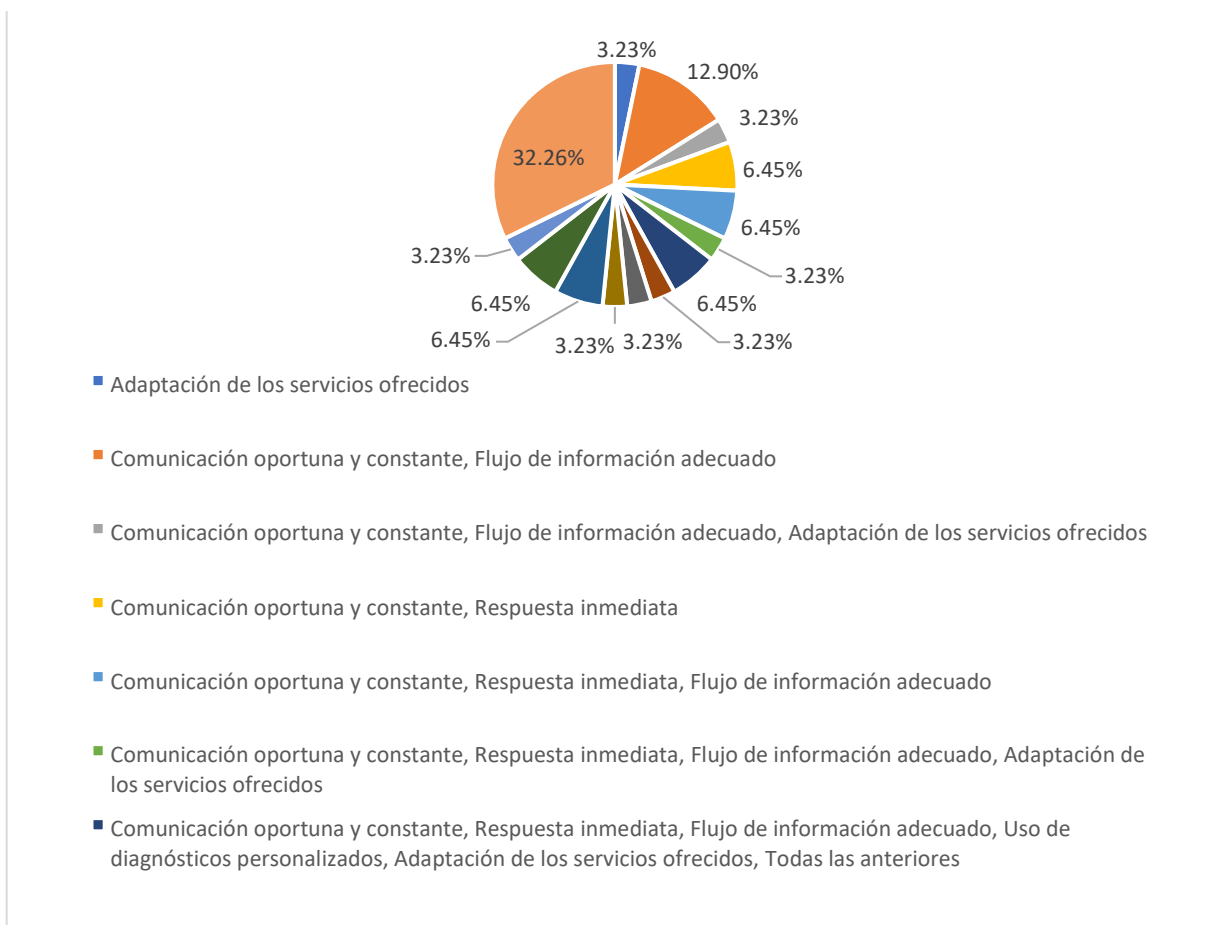
Tabla No. 8: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de administración virtual

Opción	Frecuencia	%
Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Flujo de información adecuado	4	12.90%
Comunicación oportuna y constante, Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata	2	6.45%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado	2	6.45%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Uso de diagnósticos personalizados, Adaptación de los servicios ofrecidos, Todas las anteriores	2	6.45%
Comunicación oportuna y constante, Todas las anteriores	1	3.23%
Flujo de información adecuado	1	3.23%
Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Respuesta inmediata, Adaptación de los servicios ofrecidos	2	6.45%
Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado	2	6.45%
Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Todas las anteriores	10	32.26%
Total	31	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 8: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de administración virtual



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

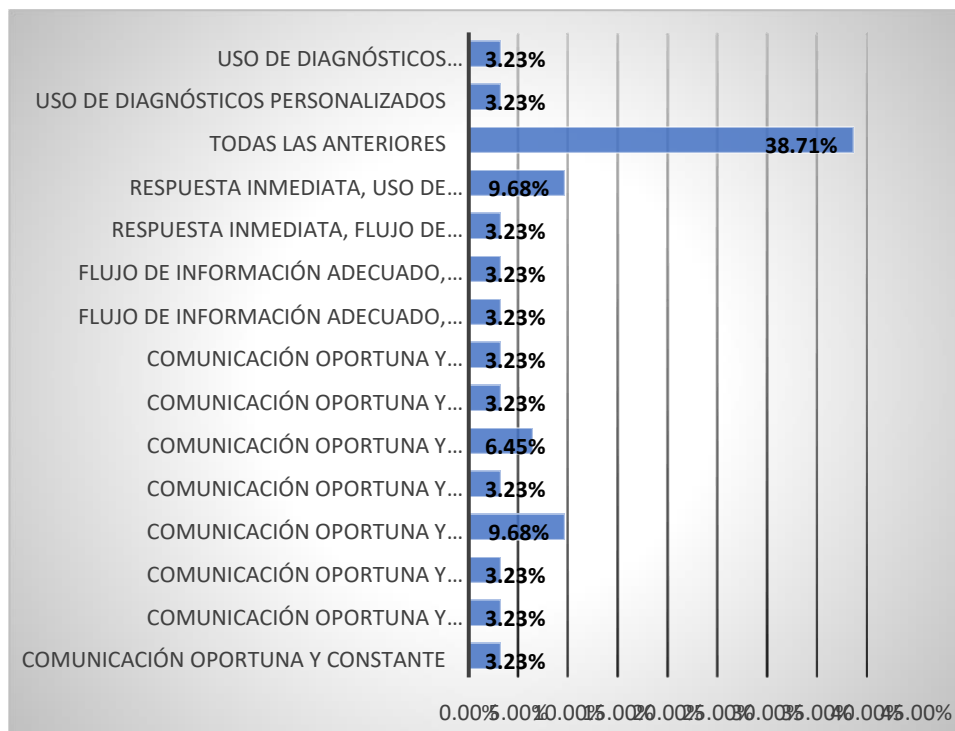
Tabla No. 9: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de mercadología virtual

Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Flujo de información adecuado	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata	3	9.68%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado	2	6.45%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Comunicación oportuna y constante, Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Uso de diagnósticos personalizados, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Flujo de información adecuado, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Flujo de información adecuado, Uso de diagnósticos personalizados	1	3.23%
Respuesta inmediata, Flujo de información adecuado, Uso de diagnósticos personalizados	1	3.23%
Respuesta inmediata, Uso de diagnósticos personalizados, Adaptación de los servicios ofrecidos	3	9.68%
Todas las anteriores	12	38.71%
Uso de diagnósticos personalizados	1	3.23%
Uso de diagnósticos personalizados, Adaptación de los servicios ofrecidos	1	3.23%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 9: Aspectos de vital importancia para su empresa en la contratación externa de mercadología virtual



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

Tabla No. 10: Plataformas digitales que inspiran más confianza en términos de negocios digitales

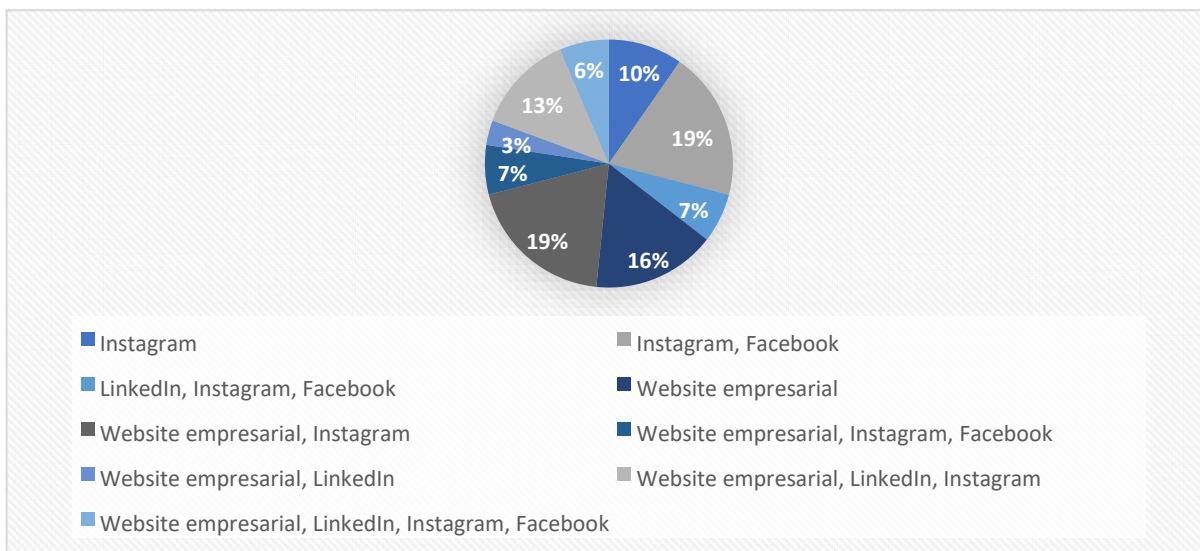
Opción	Frecuencia	%
Instagram	3	9.68%
Instagram, Facebook	6	19.35%
LinkedIn, Instagram, Facebook	2	6.45%
Website empresarial	5	16.13%
Website empresarial, Instagram	6	19.35%
Website empresarial, Instagram, Facebook	2	6.45%
Website empresarial, LinkedIn	1	3.23%
Website empresarial, LinkedIn, Instagram	4	12.90%
Website empresarial, LinkedIn, Instagram, Facebook	2	6.45%
Total	31	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de

servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 10: Plataformas digitales que inspiran más confianza en términos de negocios digitales



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

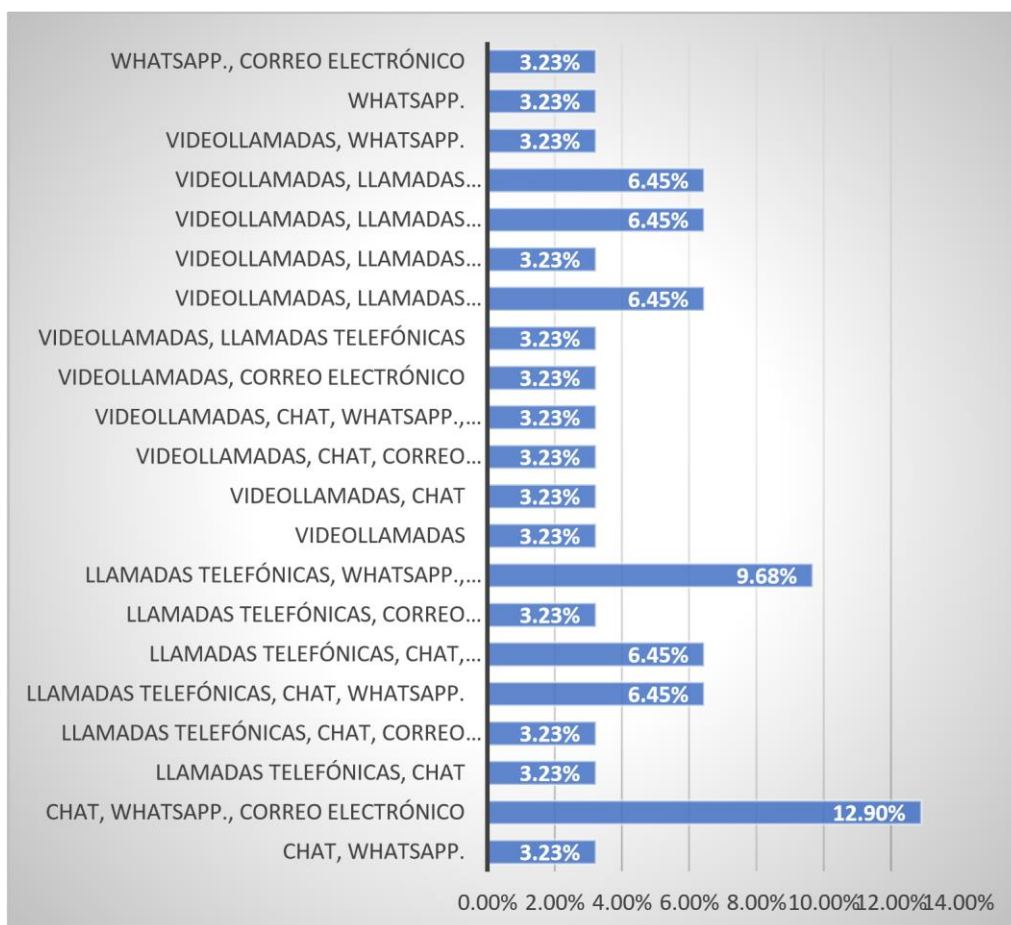
Tabla No. 11: Tipos de contactos oportunos y convenientes en negocios digitales

Opción	F	%
Chat, WhatsApp.	1	3.23%
Chat, WhatsApp., Correo electrónico	4	12.90%
Llamadas telefónicas, Chat	1	3.23%
Llamadas telefónicas, Chat, Correo electrónico	1	3.23%
Llamadas telefónicas, Chat, WhatsApp.	2	6.45%
Llamadas telefónicas, Chat, WhatsApp., Correo electrónico	2	6.45%
Llamadas telefónicas, Correo electrónico	1	3.23%
Llamadas telefónicas, WhatsApp., Correo electrónico	3	9.68%
Videollamadas	1	3.23%
Videollamadas, Chat	1	3.23%
Videollamadas, Chat, Correo electrónico	1	3.23%
Videollamadas, Chat, WhatsApp., Correo electrónico	1	3.23%
Videollamadas, Correo electrónico	1	3.23%
Videollamadas, Llamadas telefónicas	1	3.23%
Videollamadas, Llamadas telefónicas, Chat, WhatsApp.	2	6.45%
Videollamadas, Llamadas telefónicas, Chat, WhatsApp., Correo electrónico	1	3.23%
Videollamadas, Llamadas telefónicas, Correo electrónico	2	6.45%
Videollamadas, Llamadas telefónicas, WhatsApp., Correo electrónico	2	6.45%
Videollamadas, WhatsApp.	1	3.23%
WhatsApp.	1	3.23%
WhatsApp., Correo electrónico	1	3.23%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 11: Tipos de contactos oportunos y convenientes en negocios digitales



Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

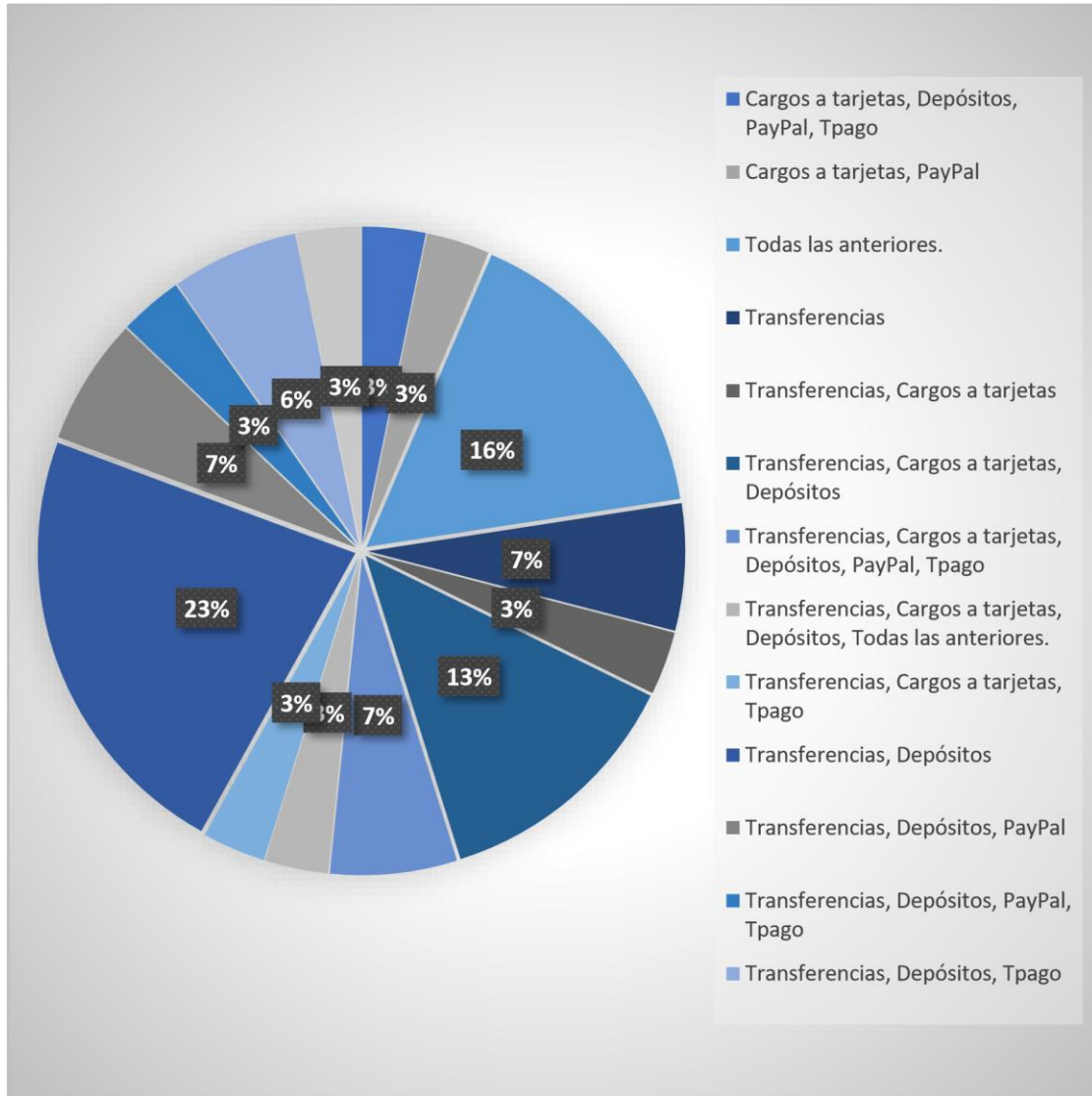
Tabla No. 12: Tipos de formatos de pago más funcionales para su empresa

Opción	Frecuencia	%
Cargos a tarjetas, Depósitos, PayPal, Tpago	1	3.23%
Cargos a tarjetas, PayPal	1	3.23%
Todas las anteriores.	5	16.13%
Transferencias	2	6.45%
Transferencias, Cargos a tarjetas	1	3.23%
Transferencias, Cargos a tarjetas, Depósitos	4	12.90%
Transferencias, Cargos a tarjetas, Depósitos, PayPal, Tpago	2	6.45%
Transferencias, Cargos a tarjetas, Depósitos, Todas las anteriores.	1	3.23%
Transferencias, Cargos a tarjetas, Tpago	1	3.23%
Transferencias, Depósitos	7	22.58%
Transferencias, Depósitos, PayPal	2	6.45%
Transferencias, Depósitos, PayPal, Tpago	1	3.23%
Transferencias, Depósitos, Tpago	2	6.45%
Transferencias, PayPal	1	3.23%
Total	31	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 12: Tipos de formatos de pago más funcionales para su empresa



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

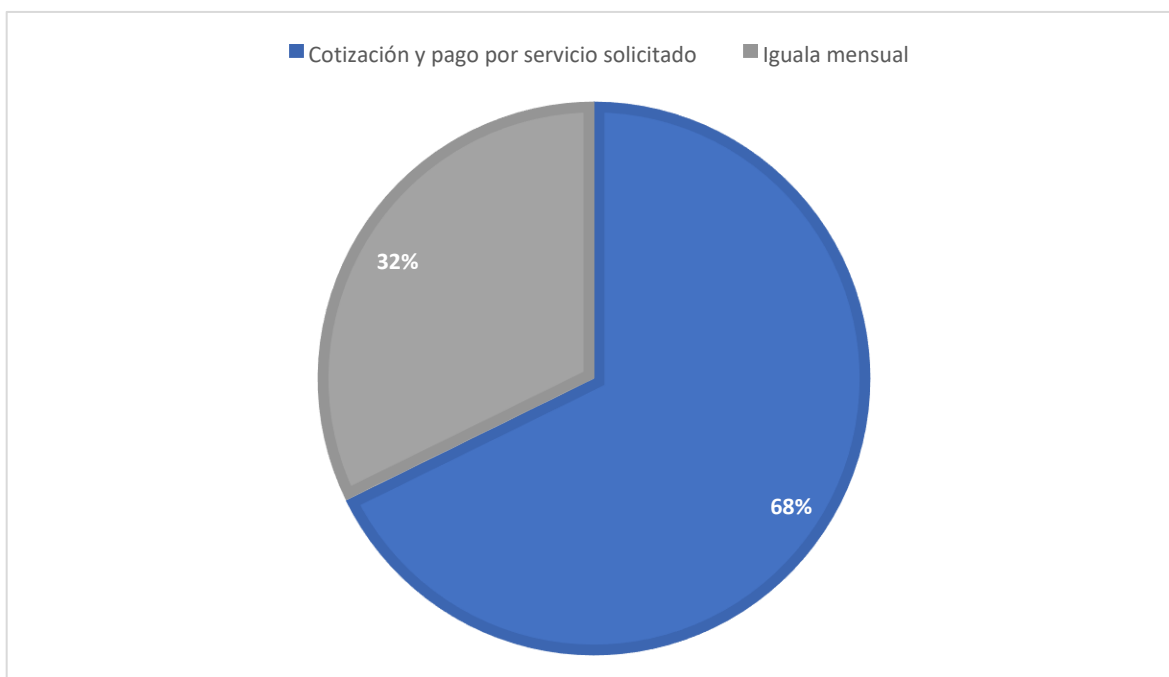
Tabla No. 13: Modalidad de pago más valorada para su empresa

Opción	Frecuencia	%
Cotización y pago por servicio solicitado	21	67.74
Iguala mensual	10	32.26
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 13: Modalidad de pago más valorada para su empresa



Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

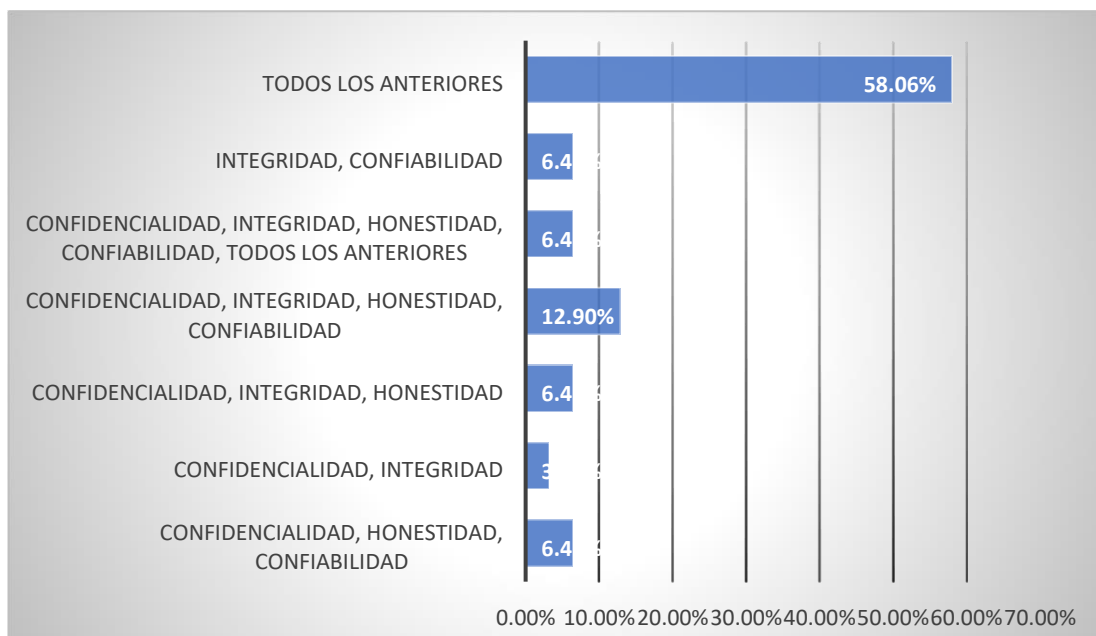
Tabla No. 14: Aspectos éticos más valorados al contratar servicios profesionales online

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad, Honestidad, Confiabilidad	2	6.45%
Confidencialidad, Integridad	1	3.23%
Confidencialidad, Integridad, Honestidad	2	6.45%
Confidencialidad, Integridad, Honestidad, Confiabilidad	4	12.90%
Confidencialidad, Integridad, Honestidad, Confiabilidad, Todos los anteriores	2	6.45%
Integridad, Confiabilidad	2	6.45%
Todos los anteriores	18	58.06%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 14: Aspectos éticos más valorados al contratar servicios profesionales online



Fuente: Tabla No. 14, pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

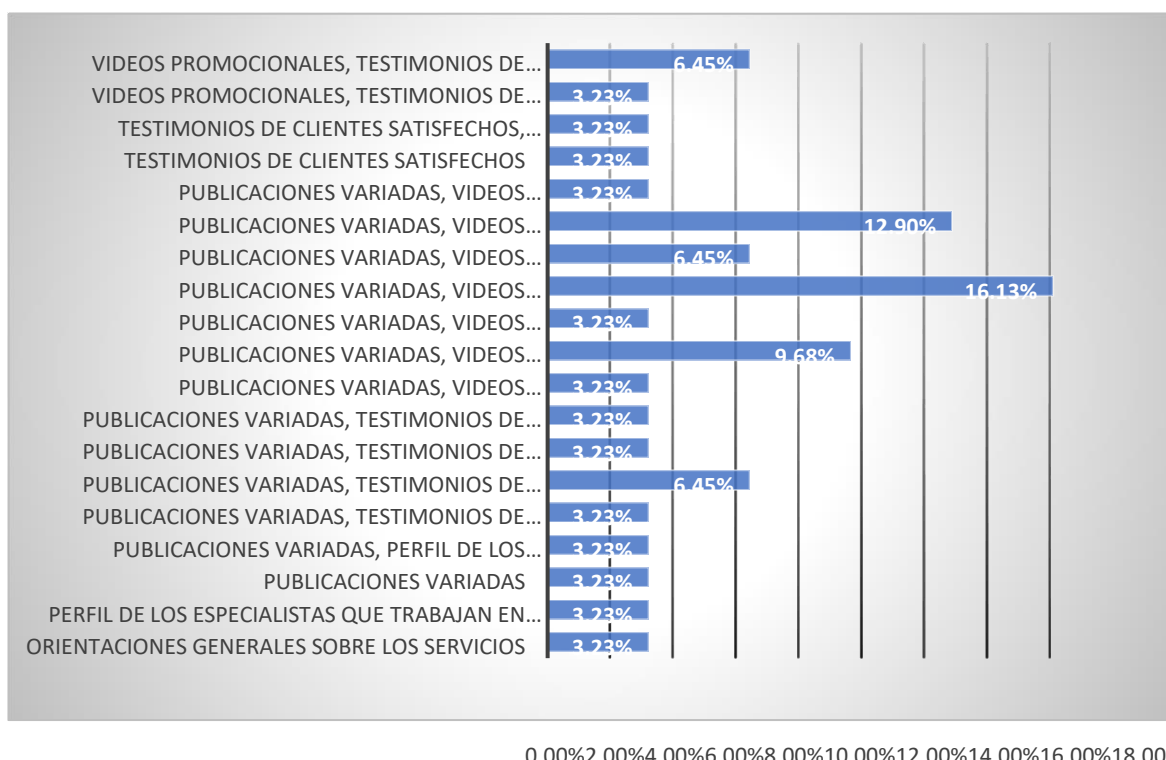
Tabla No. 15: Tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios

Opción	Frecuencia	%
Orientaciones generales sobre los servicios	1	3.23%
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Publicaciones variadas	1	3.23%
Publicaciones variadas, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Publicaciones variadas, Testimonios de clientes satisfechos	1	3.23%
Publicaciones variadas, Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios	2	6.45%
Publicaciones variadas, Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Publicaciones variadas, Testimonios de clientes satisfechos, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Publicaciones variadas, Videos promocionales	1	3.23%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Orientaciones generales sobre los servicios	3	9.68%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos	5	16.13%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios	2	6.45%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	4	12.90%
Publicaciones variadas, Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	1	3.23%
Testimonios de clientes satisfechos	1	3.23%
Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios	1	3.23%
Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos	1	3.23%
Videos promocionales, Testimonios de clientes satisfechos, Orientaciones generales sobre los servicios	2	6.45%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 15: Tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios



Fuente: Tabla No. 15, pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

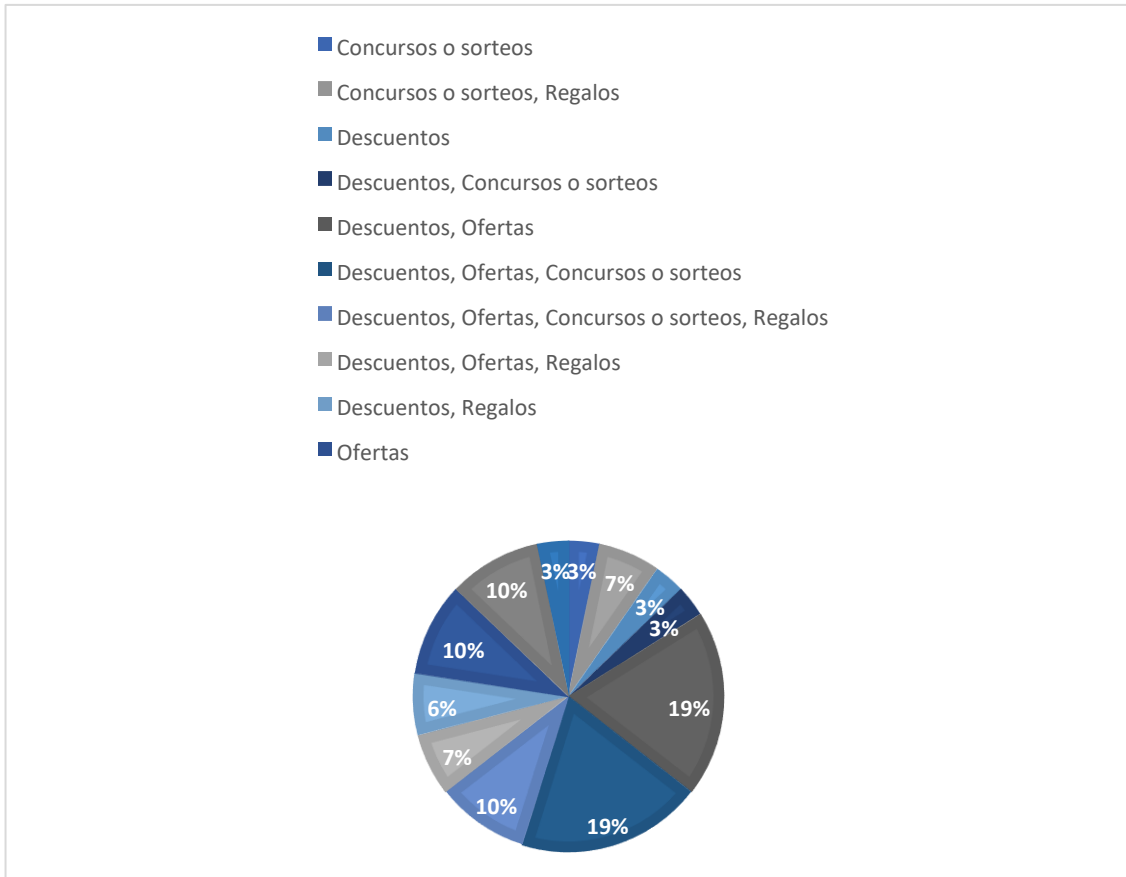
Tabla No. 16: Tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa

Opción	Frecuencia	%
Concursos o sorteos	1	3.23%
Concursos o sorteos, Regalos	2	6.45%
Descuentos	1	3.23%
Descuentos, Concursos o sorteos	1	3.23%
Descuentos, Ofertas	6	19.35%
Descuentos, Ofertas, Concursos o sorteos	6	19.35%
Descuentos, Ofertas, Concursos o sorteos, Regalos	3	9.68%
Descuentos, Ofertas, Regalos	2	6.45%
Descuentos, Regalos	2	6.45%
Ofertas	3	9.68%
Ofertas, Concursos o sorteos	3	9.68%
Ofertas, Concursos o sorteos, Regalos	1	3.23%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.16 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 16: Tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa



Fuente: Tabla No. 16, pregunta No.16 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

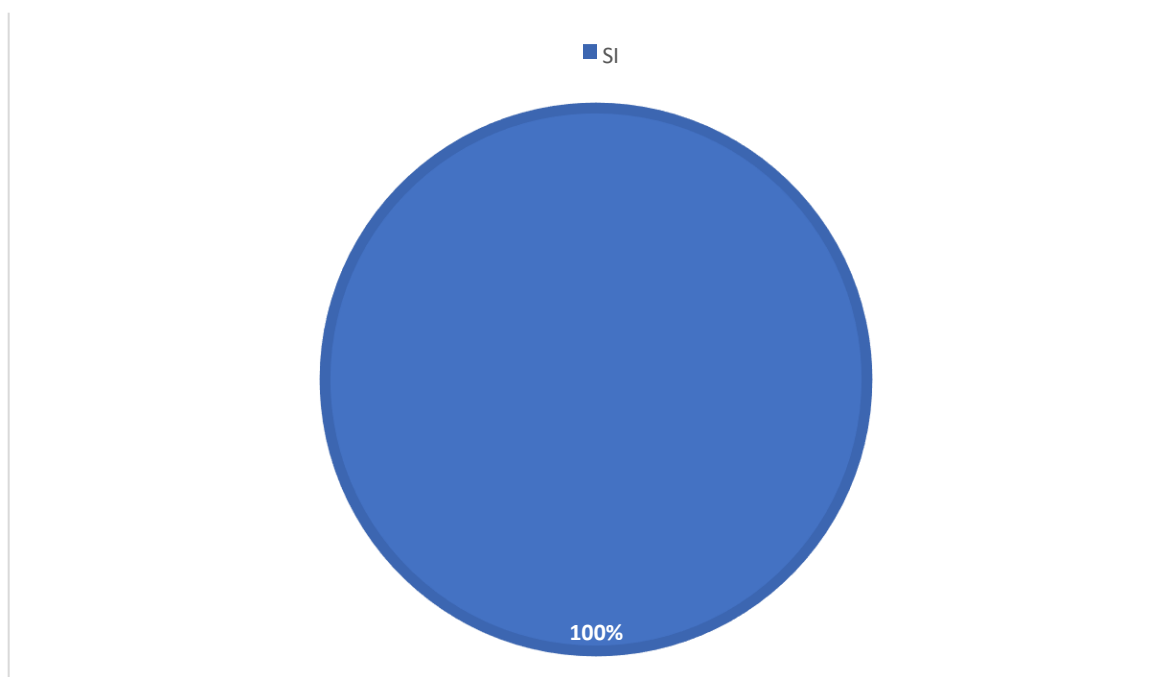
Tabla No. 17: Disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios

Opción	Frecuencia	%
SI	31	100
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.17 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **40%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **20%**, al sector de empresas extractivas; **20%**, al sector industrial y el **20%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 17: Disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios



Fuente: Tabla No. 17, pregunta No.17 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

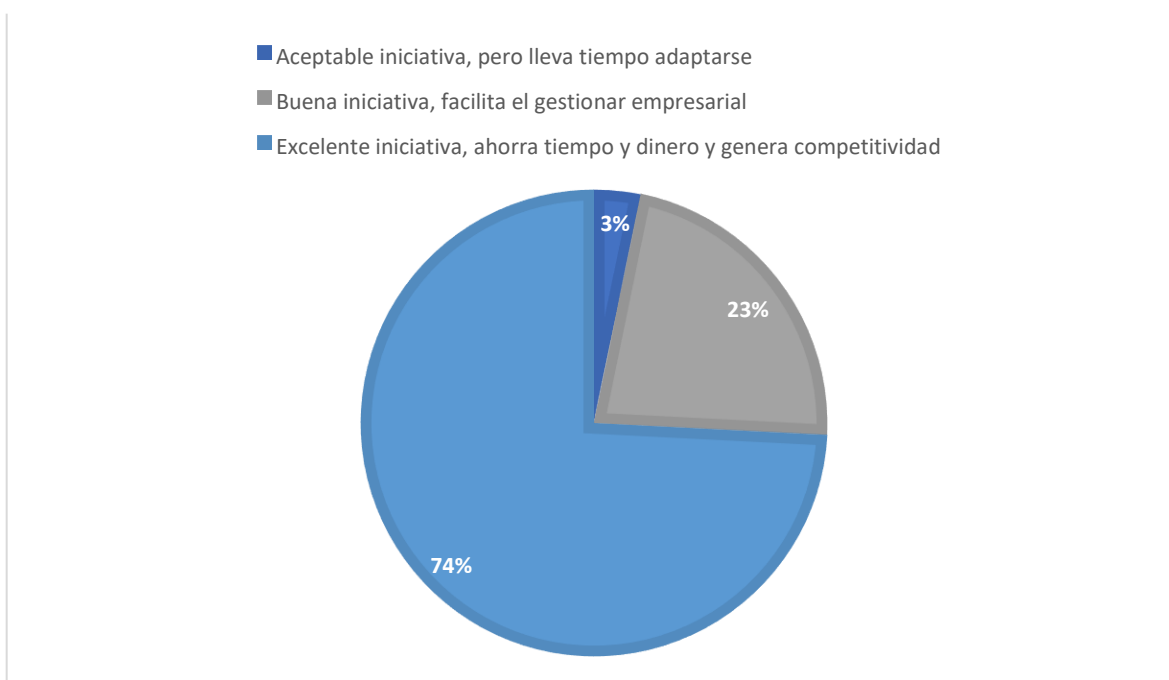
Tabla No. 18: Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital

Opción	Frecuencia	%
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	1	3.23%
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial	7	22.58%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad	23	74.19%
Total	31	100

Fuente: Pregunta No.18 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 18: Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital



Fuente: Tabla No. 18, pregunta No.18 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos.

Producto:

Con la consultoría estratégica de negocios identificaremos nuevas oportunidades de establecimiento y crecimiento para los emprendedores y pymes del territorio nacional. Buscando con esto que dichos clientes creen bases sólidas en las cuales levantar sus empresas, así también nuestro servicio les permitirá definir la correcta segmentación de consumidores, lo que les dará la posibilidad de desarrollar actividades dirigidas a cada perfil de cliente.

Precio:

Ofrecer precios competitivos como estrategia comercial nos permitirá desarrollarnos como proveedores, con el objetivo de optimizar la negociación y conseguir acuerdos más favorables para la empresa.

Plaza:

Brindar nuestros servicios en las diferentes plataformas digitales, (Facebook, Instagram, WhatsApp y sitio web) para lograr posicionarnos con firmeza en los medios virtuales y conseguir la fidelización de nuestros clientes. Luego de establecer nuestra presencia digital incurriremos en la adquisición de oficinas físicas para el desarrollo de nuestras actividades.

Promoción:

Incentivar a nuestros clientes pymes, ya sean actuales o futuro y darle un bono de descuento a los clientes nuevos.

3.2 Descripción mercado meta.

Nuestros servicios están dirigidos a aquellos emprendedores y empresas pymes y medianas empresas de la región norte y a jóvenes emprendedores de clase media que quieran emprender una idea de negocio y que necesiten una asesoría mercadológica o administrativa para poner en marcha su plan de negocio o de marketing y que puedan tener éxito en sus planteamientos y que sean jóvenes que entiendan que la tendencia actualmente está todo basado en la modalidad virtual y que hay muchas cosas que se desarrollan bajo plataformas de la virtualidad a través del internet.

3.3 Decisión sobre producto.

Apoyo y creación de proyectos empresariales:

Seremos la guía de los pasos a seguir para la correcta constitución de las empresas, esto incluye desde el registro comercial hasta el plan de operación, haremos proyecciones a cortos y medianos plazos y este servicio será el pack más completo de la empresa pues incluye todos los servicios que se desarrollan en los siguientes apartados, buscamos que nuestros clientes cuenten con todo el apoyo necesario para la consecución de sus objetivos.

Asesoría y acompañamiento de proyectos:

Fungiremos como un agente externo para la orientación de los procesos que se realizan en la empresa, tanto en la estructura organizacional como también en las decisiones gerenciales necesarias en los diferentes proyectos de nuestros clientes. Abarcaremos desde el reclutamiento hasta el orden departamental que deben poseer nuestros clientes.

Diseños de planes estratégicos:

Creamos el documento de establecimiento de las medidas futuras para la realización de los objetivos contando con una disminución de riesgos e incertidumbre para con el mercado meta.

Administración general de empresas digitales:

Ofrecemos un equipo altamente calificado que creara contenido de valor y gestionara de manera virtual la promoción, el feed, contenido de calidad, branding entre otros, todo en relación a la consecución de los objetivos de la empresa.

Constitución de empresas:

Registro de nombre, creación de estatutos, inscripción en la cámara de comercios y orientación acerca de las responsabilidades del contribuyente.

Creación de espacios virtuales:

Digitalización de empresas físicas buscando expandir sus horizontes al mundo digital, creación de los perfiles en las diferentes redes sociales como la apertura de un website, este servicio se limita a la creación de los sitios y viene con un manual de sugerencias para el buen manejo de dichas plataformas, el cliente también puede optar por continuar con nuestros servicios adquiriendo el paquete de administración de empresas digitales.

Campañas publicitarias:

Creamos las estrategias de difusión de un producto o servicio en específico a un mercado meta, ofrecemos la garantía de ser evaluados por el objetivo a

conseguir llámese por el incremento de las ventas o el posicionamiento en el mercado, el pago de este servicio es diferente a los demás pues está sujeto a la efectividad de la misma, la empresa recibirá pago del segundo 50% luego del tiempo parametrizado en dicha campaña y relacionado a la efectividad que la misma consiga.

3.4 Decisión sobre el precio.

La decisión de precios está basada tanto en la competencia, como en el mercado, además están enfocados a nuestros clientes y sus necesidades según el perfil de la empresa. Detallamos a continuación los mismos.

Asesoría y acompañamiento de proyectos

El acompañamiento y asesoría se utilizará de forma indefinida, con un costo mensual de \$15,000.00

Diseños de planes estratégicos:

El diseño de planes estratégicos se realizará con pagos únicos, debido a la naturaleza del servicio, con un costo inicial mínimo de \$12,000.00, este valor este sujeto a cambios según el perfil de la empresa.

Administración general de empresas digitales

La administración general de una empresa digital será un servicio de duración indefinido, con un costo total inicial de \$18,000.00

Constitución de empresas

Al igual que el Diseños de planes estratégicos, el servicio de constitución de empresas contará con pagos únicos de \$30,000.00, este valor puede variar según el tipo de empresa y su naturaleza. Este valor incluye los costos del proceso, además de la gestión de los documentos de la empresa.

Creación de espacios virtuales

La creación de espacios virtuales tiene una duración de 1 a 2 meses, con un costo inicial de \$7,500.00 por cada red social creada.

Campañas publicitarias

Las campañas publicitarias tendrán una duración de 3 a 6 meses, con un costo inicial de \$20,000.00 y \$45,000.00 pesos, este valor puede variar según las solicitudes del cliente, y los medios de comunicación a distribuir.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

Instagram: pueden solicitar asesoría y elaboración de marketing basado en el perfil de la empresa.

Facebook: puede visualizar nuestra empresa y solicitar asesoría.

LinkedIn: pueden solicitar estos servicios tales como, Gestión de consolidación empresarial, Servicios de planificación estratégica, Administración general de empresas digitales, Constitución de compañía, Marketing de contenido, Elaboración de planes operativos, Elaboración de presupuestos, Acompañamiento administrativo

WhatsApp, solicitar citas, cotizaciones, presupuestos, gestión de documentación.

Zoom y Google Meet: a través de estas plataformas estableceremos reuniones personalizadas con nuestros clientes donde también podrán hacer requerimientos para nuevos servicios de asesorías. Verificar estatus de cualquier proyecto que tengan en carpeta. Así como también podrán hacer cambios a los mismos.

Estos medios digitales están enfocados en los clientes, esto permitirá incrementar la cartera de cliente y alcanzar clientes potenciales.

3.6 Decisión sobre la promoción.

Descuentos: la primera 5 empresas en formalizar con nosotros tendrá un mes gratis a nivel de asesoría.

Concursos: se utilizará concursos en Instagram

Sorteo: tendremos sorteos para nuestros seguidores de Instagram para dar asesoría empresarial.

Artículos promocionales: agendas, lapiceros y termos.

Nuestra publicidad será a través de infografías, anuncios e infomerciales con un rango de alcance de todo el territorio nacional, a través de los distintos canales nacionales como también las diferentes redes sociales.

Nuestras estrategias de marketing en un inicio serán a través de visitas personalizadas a las diferentes empresas que caben dentro de nuestro nicho de mercado.

Nuestros productos estarán al alcance de los clientes a través de un catálogo de servicios como también poseerán la opción de solicitar una asesoría donde luego se determinaría las necesidades del cliente y se procederá a realizar una cotización de las necesidades que deben ser cubiertas por nuestra empresa para que el cliente pueda obtener los resultados que desea.

SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

4.1 Plan de inversión.



Plan de Inversión Inicial Año 2023

Partidas	Importe RD\$
Centro de operaciones.	
Alquiler Local.	25,000.00
Acondicionamiento Local.	15,000.00
Deposito o Reserva Local.	75,000.00
Mobiliario oficina.	
Escritorio (s).	40,000.00
Silla Ejecutiva (s).	14,000.00
Archivo (s).	10,000.00
Estante.	10,500.00
Otros.	10,000.00
Equipos ofimáticos y otros.	
Teléfono (s) Ejecutivos.	9,000.00
Impresora-Copiadora-Escáner.	80,000.00
Computadora (s).	35,500.00
Inversor.	25,800.00
Aire acondicionado.	132,975.00
Dispensador de agua.	12,500.00
Table	10,500.00
Microondas	9,995.00
otros	25,600.00
Materiales e insumos de oficina.	
Papel bond 20 normal.	475.00
Papel bond timbrado.	800.00
Carpetas o folders.	60.00
Lapiceros,	150.00
Lápices	120.00
Marcadores	125.00
Sobres paquete con diversos tamaños.	400.00
Grapadora,	530.00
Sobre manila	110.00
Clips	230.00

Otros.	800.00
Contratación servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana) *	1,456.00
Paquete de internet de 50GB. (Claro Dominicana) *	2,729.00
Plan móvil e internet para 3 personas. *	4,485.00
Servicios de electricidad. (Edenorte)*	3,500.00
Servicios de agua potable. (CAASD)*	455.44
Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)*	4,500.00
Hosting y Domino. (Google Site)	12,096.00
Otros. (imprevistos y caja chica)	5,000.00
Registro Mercantil.	
Constitución, registro y permisos.	5,445.00
Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	450,000.00
Otros.	
Total, Inversión Inicial	RD\$ 974,336.44

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.



Presupuesto de Promoción y Publicidad Año 2023

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	15	3,750.00
Camisetas.	10	2,000.00
Termos.	10	4,000.00
Lapiceros.	30	2,250.00
Calcomanías.	20	1,500.00
Llaveros	15	1,200.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		
Publicidad en Instagram y Facebook.	7	3,990.00
Publicidad en YouTube.	7	3,990.00
Publicidad Google	7	4,000.00
Actividades en Medios:		
Anuncios o mención Radio.	5	25,000.00
Sub - Total	126	RD\$ 36,980.00
Total		

4.3 Pronóstico de ventas.



Pronóstico de Ventas Año 2023

Partidas	Enero	Febrero	Marzo
Servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Pago Único			
Gestión de consolidación de empresa	275,000.00	280,500.00	288,915.00
Diseños de planes estratégicos	175,000.00	178,500.00	183,855.00
Constitución de empresa	235,000.00	239,700.00	246,891.00
Marketing de contenido	185,000.00	188,700.00	194,361.00
Total, de pago único	870,000.00	887,400.00	914,022.00
Pago 2 Cuotas			
Gestión de consolidación de empresa	137,500.00	140,250.00	144,457.50
Diseños de planes estratégicos	87,500.00	89,250.00	91,927.50
Constitución de empresa	117,500.00	119,850.00	123,445.50
Marketing de Contenido	92,500.00	94,350.00	97,180.50
Total, por cuotas	435,000.00	443,700.00	457,011.00

Partidas	Abril	Mayo	Junio
Servicios	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Pago Único			
Gestión de consolidación de empresa	\$294,693.30	300,587.17	309,604.78
Diseños de planes estratégicos	\$187,532.10	191,282.74	197,021.22
Constitución de empresa	\$251,828.82	256,865.40	264,571.36
Marketing de contenido	\$198,248.22	202,213.18	208,279.58
Total, de pago único	RD 932,302.44	950,948.49	979,476.94
Pago 2 Cuotas			
Gestión de consolidación de empresa	147,346.65	150,293.58	154,802.39
Diseños de planes estratégicos	93,766.05	95,641.37	98,510.61
Constitución de empresa	125,914.41	128,432.70	132,285.68
Marketing de Contenido	99,124.11	101,106.59	104,139.79
Total, por cuotas	466,151.22	475,474.24	489,738.47

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Servicios	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Pago Único			
Gestión de consolidación de empresa	309,604.78	318,892.92	325,270.78
Diseños de planes estratégicos	197,021.22	202,931.86	206,990.50
Constitución de empresa	264,571.36	272,508.50	277,958.67
Marketing de contenido	208,279.58	214,527.97	218,818.53
Total, de pago único	979,476.94	1,008,861.25	1,029,038.48
Pago 2 Cuotas			
Gestión de consolidación de empresa	154,802.39	159,446.46	162,635.39
Diseños de planes estratégicos	98,510.61	101,465.93	103,495.25
Constitución de empresa	132,285.68	136,254.25	138,979.33
Marketing de Contenido	104,139.79	107,263.98	109,409.26
Total, por cuotas	489,738.47	504,430.63	514,519.24

Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre
Servicios	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pago Único			
Gestión de consolidación de empresa	331,776.20	338,411.72	351,948.19
Diseños de planes estratégicos	213,200.21	217,464.22	223,988.14
Constitución de empresa	286,297.43	292,023.38	300,784.08
Marketing de contenido	225,383.08	229,890.74	236,787.47
Total, de pago único	1,056,656.92	1,077,790.06	1,113,507.88
Pago 2 Cuotas			
Gestión de consolidación de empresa	165,888.10	169,205.86	175,974.10
Diseños de planes estratégicos	106,600.11	108,732.11	111,994.07
Constitución de empresa	143,148.71	146,011.69	150,392.04
Marketing de Contenido	112,691.54	114,945.37	118,393.73
Total, por cuotas	528,328.46	538,895.03	556,753.94

4.4 Estados de flujos de efectivo.



Flujos de Efectivos Año 2023

Partidas	Enero	Febrero	Marzo
Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	870,000.00	887,400.00	914,022.00
Cuentas por Cobrar.	435,000.00	443,700.00	457,011.00
Otros.			
Total Ingresos	1,305,000.00	1,331,100.00	1,371,033.00
Gastos			
Renta.	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Internet.	2,729.00	2,729.00	2,729.00
Teléfono fijo.	1,456.00	1,456.00	1,456.00
Plan móvil.	4,485.00	4,485.00	4,485.00
Luz.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Agua.	455.44	455.44	455.44
Soporte técnico.	4,500.00	-	-
Hosting y dominio.	12,096.00	12,096.00	12,096.00
Nomina.	150,000.00	150,000.00	150,000.00
Caja chica.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Otros.			
Total Gastos	209,221.44	204,721.44	204,721.44
Flujo de efectivo	1,095,778.56	1,126,378.56	1,166,311.56
Flujos de efectivo Acumulados	1,095,778.56	2,222,157.12	3,388,468.68

Partidas	Abril	Mayo	Junio
Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	932,302.44	950,948.49	979,476.94
Cuentas por Cobrar.	466,151.22	475,474.24	489,738.47
Otros.			
Total, Ingresos	1,398,453.66	1,426,422.73	1,469,215.41
Gastos			
Renta.	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Internet.	2,729.00	2,729.00	2,729.00
Teléfono fijo.	1,456.00	1,456.00	1,456.00
Plan móvil.	4,485.00	4,485.00	4,485.00
Luz.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Agua.	455.44	455.44	455.44
Soporte técnico.	4,500.00	-	-
Hosting y dominio.	12,096.00	12,096.00	12,096.00
Nomina.	150,000.00	150,000.00	150,000.00
Caja chica.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Otros.			
Total, Gastos	209,221.44	204,721.44	204,721.44
Flujo de efectivo	1,189,232.22	1,221,701.29	1,264,493.97
Flujos de efectivo Acumulados	4,577,700.90	5,799,402.19	7,063,896.16

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	979,476.94	1,008,861.25	1,029,038.48
Cuentas por Cobrar.	489,738.47	504,430.63	514,519.24
Otros.			
Total, Ingresos	1,469,215.41	1,513,291.88	1,543,557.72
Gastos			
Renta.	25,000.00	25,000.00	25,000.00
Internet.	2,729.00	2,729.00	2,729.00
Teléfono fijo.	1,456.00	1,456.00	1,456.00
Plan móvil.	4,485.00	4,485.00	4,485.00
Luz.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Agua.	455.44	455.44	455.44
Soporte técnico.	4,500.00	-	-
Hosting y dominio.	12,096.00	12,096.00	12,096.00
Nomina.	150,000.00	150,000.00	150,000.00
Caja chica.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Otros.			
Total Gastos	209,221.44	204,721.44	204,721.44
Flujo de efectivo	1,259,993.97	1,308,570.44	1,338,836.28
Flujos de efectivo Acumulados	8,323,890.13	9,632,460.57	10,971,296.85

Conclusión

Con la realización del presente proyecto que se ha venido desarrollando hay que resaltar que el mismo ha sido de mucha utilidad y tiene una vital importancia ya que en el mismo se pudieron recolectar datos con la encuesta realizada de los clientes potenciales y sus diferentes necesidades las cuales servirán de mucha ayuda para la puesta en funcionamiento de esta empresa de consultoría de forma real y las diferentes Pymes que se les puede brindar el servicio de forma inmediata.

Hay que señalar que dentro de la etapa de la creación de la empresa tenemos es el nombre, la misión, visión y valores ya que esto es nuestra identidad y lo que nos define como empresa, así como también con esto podemos destacarnos con relación a las empresas que tengamos como competencia.

Un aspecto importante que debemos tomar muy en cuenta es lo relacionado a el tema mercadológico relacionado a las decisiones sobre los precios donde no podremos sobrevaluar ni tampoco cobrar menos de lo que se establece en el mercado, debemos de ser justos y cobrar por un servicio y darle un servicio de calidad a los clientes.

Webgrafías

<https://cecomsa.com/servicios>. (s.f.). Obtenido de <https://cecomsa.com/servicios>: <https://cecomsa.com/servicios>

<https://dumepapeleria.com/producto/resma-de-papel-target/>. (s.f.). Obtenido de <https://dumepapeleria.com/producto/resma-de-papel-target/>: <https://dumepapeleria.com/producto/resma-de-papel-target/>

<https://eldinero.com.do/176638/cual-empresa-telefonica-ofrece-el-mejor-plande-internet-a-sus-clientes/>. (s.f.). Obtenido de <https://eldinero.com.do/176638/cual-empresa-telefonica-ofrece-el-mejorplan-de-internet-a-sus-clientes/>: <https://eldinero.com.do/176638/cualempresa-telefonica-ofrece-el-mejor-plan-de-internet-a-sus-clientes/>

https://www.microsoftkeys.net/microsoft-office-2019/?gclid=Cj0KCQiAx6ugBhCcARIsAGNmMbigTDN2Y9gnsnTUdbCh1Jo6A8KyAghf-le4vA_Qlh9rUFR6CVGT1MwaAhSEEALw_wcB. (s.f.). Obtenido de https://www.microsoftkeys.net/microsoft-office-2019/?gclid=Cj0KCQiAx6ugBhCcARIsAGNmMbigTDN2Y9gnsnTUdbCh1Jo6A8KyAghf-le4vA_Qlh9rUFR6CVGT1MwaAhSEEALw_wcB: https://www.microsoftkeys.net/microsoft-office-2019/?gclid=Cj0KCQiAx6ugBhCcARIsAGNmMbigTDN2Y9gnsnTUdbCh1Jo6A8KyAghf-le4vA_Qlh9rUFR6CVGT1MwaAhSEEALw_wcB

<https://www.onapi.gov.do/index.php/servicios/signosdistintivos/marcas/item/284-registro-de-marca-certificacion>. (s.f.). Obtenido de <https://www.onapi.gov.do/index.php/servicios/signosdistintivos/marcas/item/284-registro-de-marca-certificacion>: <https://www.onapi.gov.do/index.php/servicios/signosdistintivos/marcas/item/284-registro-de-marca-certificacion>

<https://www2.claro.com.do/empresas/servicios/movil/planes-datos/>. (s.f.). Obtenido de <https://www2.claro.com.do/empresas/servicios/movil/planes-datos/>: <https://www2.claro.com.do/empresas/servicios/movil/planes-datos/>

Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo



Risainy Peña

Lic. Administración de Empresas

Amante de la literatura, emprendedora, madre de dos niños, filántropa, Gerente en RRHH, líder innata, especialista en creación y optimización de procesos con certificación internacional.

809-399-0101
Risainy2826@gmail.com



Laura M. Liriano

Lic. Administración de Empresas

Analista de Crédito
Con experiencia en productos financieros
Experta Hipotecaria
Consultora de préstamos y
refinanciamientos de vehículos en Estados
Unidos

+1 (849) 587-1252



Abigail del Rosario

Lic. Mercadeo

Pro activa, dinámica, responsable, madre de dos niñas, analista RRHH registrando licencias médicas en TSS.

—
+1 (809) 424-0053

Anexo 2 : Cuestionario

UNIVERSIDAD ABIERTA PARA ADULTOS
Departamento de Curso Final de Grado
Diplomado Emprendimiento en Línea Enfocado a la Oferta de Servicios

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 profesionales orientados a la administración y el marketing digital.**

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)

- Administración general de empresas digitales
- Gestión de consolidación empresarial
- Constitución de compañías
- Creación de planes operativos
- Acompañamiento administrativo
- Otro especifique.

3. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)

- Creación de espacios virtuales.
- Manejo de redes sociales.
- Campaña Publicitaria.
- Administración general de empresas digitales
- Creación de Marca
- Otro especifique.

4. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing? (Puede marcar varias opciones)

- Profesionalidad.
- Calidad del servicio.
- Diversidad en la oferta.
- Precios competitivos.
- Reputación.
- Atención personalizada.

- Otro especifique.
- 5. ¿Ha contratado servicios de outsourcing administrativos de manera virtual?**
- Si.
 - No.
- 6. ¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**
- Si.
 - No.
- 7. Si respuesta es afirmativa, ¿Cómo ha sido su experiencia hasta el momento?**
- Muy satisfactoria.
 - Satisfactoria.
 - Poco satisfactoria.
 - Insatisfactoria.
- 8. ¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa de administración virtual? (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.
- 9. ¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa de mercadología virtual? (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.

10. ¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)

- Website empresarial.
- LinkedIn.
- Instagram.
- Facebook.
- Otra especifique.

11. ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)

- Videollamadas.
- Llamadas telefónicas.
- Chat.
- WhatsApp.
- Correo electrónico.
- Otro especifique.

12. ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa? (Puede marcar varias opciones)

- Transferencias.
- Cargos a tarjetas.
- Depósitos.
- PayPal.
- Tpagu.
- Todas las anteriores.

13. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?

- Cotización y pago por servicio solicitado.
- Iguala mensual.
- Otro especifique.

14. ¿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.

15. ¿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

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

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

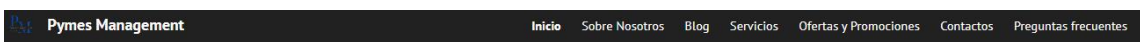
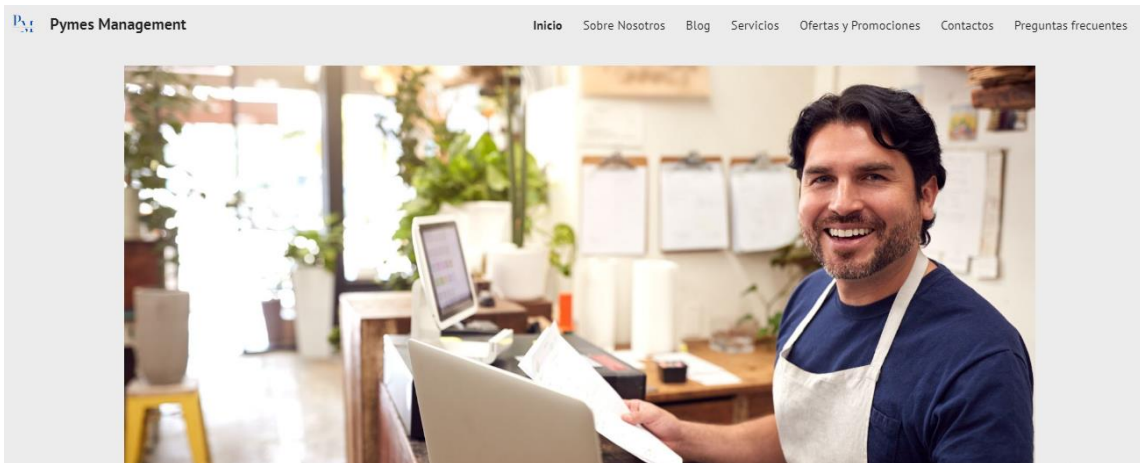
17. Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?

- Si.
- No.

18. ¿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



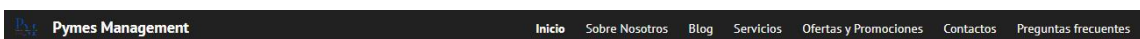
¡BIENVENIDOS!



Pymes Management

Es una empresa privada online, que tiene como objetivo apoyar a impulsar pequeñas y medianas empresas. Nacemos a raíz de la necesidad identificada de formalizar las empresas que ofrecen múltiples servicios que operan en el mercado con ciertos números de clientes, sin embargo, no están legalizadas.

Más allá de solo crear una empresa, queremos crear lazos empresariales robustos, para el fortalecimiento de las relaciones cliente - empresa. Hemos logrado tener una fuerte participación en el mercado, impulsando más de



Tu negocio en nuestras manos



Asesoría Personalizada



Planificamos por ti



Formalización de empresas

Sobre Nosotros



Asesores en el proceso de constitución de Pymes, brindando un acompañamiento eficiente y de calidad, para construir una empresa competitiva en el mercado.

Comprometidos con la formalización y organización de las pequeñas y medianas empresas, desde su imagen corporativa política, administración digital y otros procesos relacionados con la empresa.

Mapa estratégico



MISION

Aportar soluciones reales a las necesidades de los emprendedores y las Pymes en la gestión de sus negocios, impulsando su crecimiento y beneficio empresarial.



VISIÓN

Ser un referente para nuestros clientes por nuestra calidad en el servicio, vinculación a sus objetivos, compromiso y resolución profesional de sus necesidades.



VALORES

Honestidad, compromiso, creatividad, profesionalidad, trabajo en equipo.

Laura M. Liriano
Lic. Administración de Empresas

Abigail del Rosario
Lic. Mercadeo

Risainy Peña
Lic. Administración de Empresas

Conoce nuestra estructura organizacional y estrategias de negocios



Blog

Automatización de los procesos enfocados a la Administración de Empresas
LIC. LAURA M. LIRIANO

La automatización de procesos es la operacionalización de un proceso que se ejecutaba manualmente, utilizando la tecnología y la integración de sistemas y datos. Esto es un paso importante en la gestión empresarial, capaz de generar competitividad, eficiencia y valor al cliente.



Preguntas frecuentes

Ve a una pregunta:

[Preguntas frecuentes](#)

[¿Cómo puedo legalizar mi empresa ?](#)

[¿Qué documentos necesito para crear mi empresa?](#)

[¿Cuál es el costo para legalizar una empresa?](#)

[¿Qué tiempo toma el proceso de legalizar una empresa?](#)

[¿Cómo sé que mi empresa está lista para operar?](#)

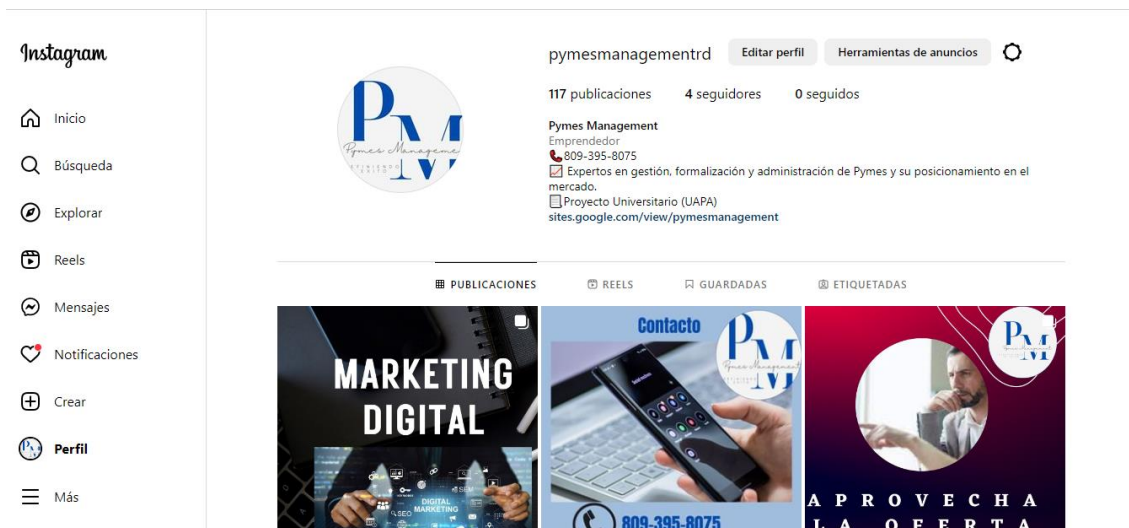
[Dejate asesorar por expertos](#)



[¿Cómo puedo legalizar mi empresa ?](#)

Debes tomar en cuenta que dicho nombre debe ser distintivo, pues la ONAPI puede objetarlo y solo tienes una sola oportunidad para volver a someterlo sin costo adicional.

Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram



Instagram

- Inicio
- Búsqueda
- Explorar
- Reels
- Mensajes
- Notificaciones
- Crear
- Perfil
- Más



Instagram

- Inicio
- Búsqueda
- Explorar
- Reels
- Mensajes
- Notificaciones
- Crear
- Perfil
- Más



Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn.

The image shows two screenshots of a LinkedIn profile for 'Pymes Management (PM) Group'. The top screenshot shows the profile header with the company name, location (Santiago de los Caballeros, República Dominicana), and a list of topics they discuss. The bottom screenshot shows a post from the group, dated 5 hours ago, with a detailed message about business consulting and training services.

Pymes Management (PM) Group
--
Temas que suele tratar: #asesorias, #marketingabrdigital y #consultoriaorganizacional
Santiago de los Caballeros, Santiago, República Dominicana · [Información de contacto](#)
[pymesmanagement](#)

+ Seguir Enviar mensaje Más

Pymes Management Group · 3er+
--
5 horas · 🌐

¡Atención emprendedores y empresarios! Si buscas llevar tu negocio al siguiente nivel, Pymes Management es la solución que necesitas.

Somos una empresa especializada en la consultoría y asesoramiento empresarial, dedicados a brindar los conocimientos y herramientas necesarias para optimizar y mejorar todos los procesos administrativos de tu empresa.

¿Buscas aumentar la rentabilidad de tu negocio? ¿Necesitas mejorar la gestión de tus recursos humanos? ¿Quieres mejorar la eficiencia de tus procesos productivos? En Pymes Management contamos con un equipo de expertos en diferentes áreas de la empresa, listos para brindarte soluciones personalizadas a tus necesidades.

Además, también ofrecemos servicios de capacitación y entrenamiento empresarial, para que tú y tu equipo puedan adquirir las habilidades necesarias para llevar tu negocio al siguiente nivel.

En Pymes Management, nos enfocamos en brindarte un servicio de calidad y personalizado, para que puedas alcanzar tus objetivos empresariales de manera efectiva y eficiente.

Contáctanos hoy mismo y descubre cómo podemos ayudarte a llevar tu negocio al siguiente nivel. ¡Juntos, hagamos crecer tu empresa! 📁🔗 [#PymesManagement](#) [#ConsultoriaEmpresarial](#) [#AsesoramientoEmpresarial](#) [#capacitacionempresarial](#)



Laura M. Liriano

Lic. Administración de Empresas

Analista de Crédito
Con experiencia en productos financieros
Experta Hipotecaria
Consultora de préstamos y
refinanciamientos de vehículos en Estados
Unidos

+1 (849) 587-1252



Abigail del Rosario

Lic. Mercadeo

Pro activa, dinámica, responsable, madre de dos niñas, analista RRHH registrando licencias médicas en TSS

+1 (809) 424-0053




Risainy Peña

Lic. Administración de Empresas

Amante de la literatura, emprendedora,
madre de dos niños, filántropa, Gerente en
RRHH, líder nativa, especialista en
creación y optimización de procesos con
certificación internacional.

809-399-0101
Risainy2826@gmail.com

05 Abril 2023 NO HAY LIMITES



Pymes Management Group

+ Seguir

Ver perfil completo



ASESORATE
**PYMES
MANAGEMENT**

RISAINY PEÑA
ADMINISTRADOR

WWW.PYMESMANAGEMENT.COM

The advertisement features a professional photograph of Risainy Peña, a woman with long dark hair, wearing a black blazer over a white top. She is standing with her arms crossed against a dark background. The Pymes Management logo is visible in the top right corner of the photo. A dark blue banner with white text is overlaid on the left side of the photo. The text 'ASESORATE PYMES MANAGEMENT' is written in a bold, sans-serif font. Below the photo, the name 'RISAINY PEÑA' and title 'ADMINISTRADOR' are displayed in a gold and white font. At the bottom, the website 'WWW.PYMESMANAGEMENT.COM' is listed in a white font.

Pymes Management Group ha publicado esto • 2 días



Nuestro equipo.

Mostrar toda la actividad →

Acerca de

Ofrecemos una amplia gama de servicios, financieros, humanos, consultoría empresarial y mucho más. Trabajamos con un equipo altamente capacitado de expertos en cada una de estas áreas para brindar soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Para contratar nuestros servicios, puede visitar nuestra página web y seleccionar el paquete de servicios que mejor se adapte a sus necesidades. También puede contactarnos directamente a través de nuestras redes sociales o por correo electrónico para obtener más información.



Aptitudes principales

Gestión operativa • Coaching • Desarrollo de marca • Estrategia de marketing • Gestión de proyectos

Experiencia



Consultor superior

Profesional independiente

abr. 2023 - actualidad • 1 mes

Aptitudes: Coaching • Ventas • Gestión operativa • Gestión de relaciones con clientes (CRM)

Educación



Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Bachelor of Business Administration - BBA, Administración y gestión de empresas, general

ene. 2018 - abr. 2023

Aptitudes: Servicio de atención al cliente • Análisis financiero • Análisis de negocio • Análisis de datos • Estrategia de marketing • Marketing de redes sociales • Marketing digital • Gestión • Desarrollo de marca • Liderazgo • Gestión de proyectos

Pymes Management Group

Información de contacto



Perfil de Pymes Management

[linkedin.com/in/pymes-management-group-513b77270](https://www.linkedin.com/in/pymes-management-group-513b77270)

Anexo 6: Captura de la revista corporativa.



PYMES MANAGEMENT

Nuestros servicios están dirigidos a aquellos emprendedores y empresas pymes y medianas empresas de la región norte y a jóvenes emprendedores de clase media que quieran emprender una idea de negocio y que necesiten una asesoría mercadológica o administrativa.

MISION
Aportar soluciones reales a las necesidades de los emprendedores y las Pymes en la gestión de sus negocios, impulsando su crecimiento y beneficio empresarial.

VISION
Ser un referente para nuestros clientes por nuestra calidad en el servicio, vinculación a sus objetivos, compromiso y resolución profesional de sus necesidades.

VALORES
Honestidad
Compromiso
Profesionalidad
Creatividad
Trabajo en equipo

03 NEGOCIOS


SOBRE NOSOTROS

COMO CONTRATARNOS
Para contratar nuestros servicios, puede visitar nuestra página web y seleccionar el paquete de servicios que mejor se adapte a sus necesidades. También puede contactarnos directamente a través de nuestras redes sociales o por correo electrónico para obtener más información sobre nuestros servicios y tarifas.

NUESTROS SERVICIOS
Ofrecemos una amplia gama de servicios, que incluyen asesoría financiera, contabilidad, recursos humanos, marketing digital, consultoría empresarial y mucho más. Trabajamos con un equipo altamente capacitado de expertos en cada una de estas áreas para brindar soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

05 NEGOCIOS

ESTRUCTURA NUESTROS ESPECIALISTAS



```

    graph TD
      G[GERENTE GENERAL] --> C[CONTABILIDAD]
      G --> M[MARKETING]
      G --> A[ADMINISTRACION]
      C --> P[Publicidad]
      C --> CM[CM]
      A --> PL[PLANEACION]
      PL --> SC[SERVICIO AL CLIENTE]
      PL --> CA[CAJA]
  
```

Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados y comprometidos con nuestra misión de brindar consultoría y asesoría de alta calidad a las pymes y emprendedores.

Laura Liriano, nuestra Licenciada en Administración de Empresas, tiene una amplia experiencia en la gestión empresarial y es experta en el análisis de procesos y mejora de la eficiencia empresarial. Abigail del Rosario, nuestra Licenciada en Marketing, cuenta con habilidades creativas y de comunicación excepcionales, lo que la convierte en una experta en la creación y ejecución de estrategias de marketing efectivas. Y finalmente, Risainy Peña, nuestra Licenciada en Administración de Empresas, tiene una gran capacidad para identificar y resolver problemas empresariales complejos, lo que la convierte en una valiosa miembro de nuestro equipo.

En conjunto, nuestro equipo de profesionales está altamente comprometido con el éxito de nuestros clientes y se esfuerza constantemente por ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas a sus necesidades empresariales.

06 REVISTA NEGOCIOS

01

P

Realizar todos los requerimientos por nuestros clientes para asegurar el crecimiento de su Pyme.

02

O

Escuchar con atención cada solicitud de servicio requerido y reclamo por parte de los clientes acorde a cada necesidad.



03

LI

Promover e impulsar el espíritu innovador, y promover e incentivar la generación y propuesta de ideas innovadoras.

04

TI

El cliente tendrá el derecho de ver en qué estado se encuentra el proyecto y para esto podrá realizar la consulta vía telefónica o por mail.

05

CAS

Los planes de acción que se emitan serán factibles, vendrán acompañados con un sello de garantía basado en el cumplimiento de las metas del plan.



A todos los clientes se les deberá brindar un trato agradable y de calidad.

07 BUSINESS MAGAZINE



ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

Una estrategia de negocios es una herramienta que ayuda a las empresas a estipular sus objetivos comerciales. Proporciona una orientación para muchas decisiones organizacionales y contribuye a definir los métodos que se deben llevar a cabo para la buena gestión empresarial. La estrategia de negocio sirve para desarrollar un plan que ayude a tomar mejores decisiones comerciales mediante un mejor control interno empresarial para asegurar que todo esté enfocado hacia un mismo objetivo general. De manera general las estrategias de negocios incluyen:

La idea de negocio, la organización y estructura necesaria para conseguirlo, los recursos económicos adecuados, los productos o servicios, conocimiento del mercado y competencia. Todo esta información queda plasmada en un documento que considera cómo debe ser la mejor combinación de un conjunto de aspectos para lograr alcanzar unos objetivos: misión, visión, valores, cultura, portafolio de productos, estructura de mercado, targets, costes involucrados, logística y distribución, resultados esperados, etc. Tener delimitadas las estrategias nos ayudará a tener éxito dentro del mercado.

Lic. Laura Liriano **08**




PYMES MANAGEMENT  @PYMMAGNT

Anexo 7: Video de cada espacio virtual creado

https://www.youtube.com/watch?v=xJry_bUPXSo