

Licenciatura en Administración de Empresas

Diplomado:

EMPRENDIMIENTO EN LÍNEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS

PROYECTO:

CP CABRERA PADILLA CONSULTING, SRL

Autores:

Leira Y. Padilla Muñoz
Francisco J. Cabrera Medina

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

22 de abril 2023

**Santo Domingo Oriental,
República Dominicana**

ÍNDICE

	Pág.
Introducción.	04
Resumen Ejecutivo	05
1. Contexto de Empresa	07
1.1 Nombre de la empresa	08
1.2 Descripción actividad comercial	08
1.3 Identidad cromática	08
1.4 Logo y Eslogan	08
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, Visión y Valores	09
1.6 Estructura Organizacional	10
1.7 Organigrama	11
1.8 Objetivos Organizacionales	11
1.9 Políticas Organizacionales	12
1.10 Normas Organizacionales	13
2. Estudio de Mercado	14
Presentación y análisis de los resultados de la encuesta	
2.1 Tipo de Empresa	15
2.2 Tipo de servicios ofrecidos por la empresa	16
2.3 Aspecto valiosos para la Contratación de la Empresa	17
2.4 Ha contratado empresas Outsourcing	18
2.5 Nivel de satisfacción	19
2.6 Aspectos Vitales para la contratación de la empresa	20
2.7 Plataformas digitales más confiables	21
2.8 Tipos de contactos requeridos por la empresa	22
2.9 Tipos de forma de pago	23
2.10 Modalidad de pago con más valoración	24
2.11 Aspectos éticos requeridos por la empresa	25
2.12 Tipo de contenidos multimedia requeridos por la empresa	26
2.13 Tipos de estrategias promocionales requeridos por la empresa	27
2.14 Recomendación de nuestros servicios si la experiencia es satisfactoria	28
2.15 Valoración a las empresas que ofrecen servicios de manera digital	29

3. Contexto Mercadológico	30
3.1 Objetivos mercadológicos	31
3.2 Descripción del Mercado Meta	31
3.3 Decisiones sobre los Servicios	32
3.4 Decisiones sobre los Precios	37
3.5 Decisiones sobre La Plaza o Distribución	38
3.6 Decisiones sobre Promoción	39
4. Contexto Financiero	41
Plan de Inversión Inicial	42
Presupuesto de promoción y publicidad	43
Pronóstico de ventas del año 2023	44
Flujos de efectivo año 2023	46
Conclusiones.	49
Bibliografía y Webgrafías	50
Anexos	
Anexo 1: Perfil de Investigadores	51
Anexo 2: Cuestionario	53
Anexo 3: Captura de pantallas página Web	56
Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram	57
Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn	58
Anexo 6: Captura de la revista corporativa	59
Anexo 7: Video presentando cada espacio virtual creado, súbalo a YouTube y ponga el enlace aquí	60

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto crea una empresa cuya razón social es brindar los servicios de Consultoría Administrativa, la misma lleva por nombre comercial “**CP Cabrera Padilla Consulting SRL**”, nuestro propósito es detectar oportunidades de mejora en las empresas de nuestros clientes y ayudarles a implementar estrategias que le permitan alcanzar sus objetivos. Nuestro servicio se brindará a través de las diferentes plataformas digitales que tiene la empresa, pero contaremos con una oficina por si algún cliente necesitase reunirse con nosotros de manera presencial.

Nuestro mercado meta está enfocado a los PYMES en la República Dominicana, nace por la necesidad de satisfacer un nicho de mercado en franco crecimiento que demanda un servicio de calidad, tomando en cuenta que el futuro es el comercio electrónico.

En la Consultoría Administrativa, se hace un análisis del área intervenida, luego se le da un informe al cliente donde se detalla tanto las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades de mejora que tiene la organización con el propósito de crear estrategias que les permita alcanzar sus objetivos, mejorar sus procesos, la calidad en sus servicios y aumentar sus utilidades. En consecuencia, lo que es la Consultoría Administrativa, se implementa sistemas y métodos nuevos para mejorar el desarrollo organizacional.

Este trabajo de investigación consta de tres módulos donde abordamos de manera clara, precisa y detallada todo lo concerniente a la creación de esta empresa cuyas operaciones comerciales son ejecutadas a través de plataformas digitales. Para poner en marcha un negocio digital es imprescindible tener ideas innovadoras y estar abiertos a la renovación constante.

INTRODUCCIÓN

Contexto de la Empresa

En el contexto de la empresa presentaremos nuestro plan estratégico. En él, mostraremos nuestra filosofía de negocio, nuestro logotipo, brindaremos una breve explicación acerca de nuestra actividad comercial. Además, definiremos nuestra estructura organizacional detallando las responsabilidades de cada miembro de la organización para que la empresa pueda cumplir sus objetivos.

Por último, pero no menos importante, detallaremos las políticas y normas que tenemos como empresa. Estas han sido diseñadas tanto para clientes como para colaboradores, con el propósito de regular y delimitar las reglas de conducta que cada uno debe mantener dentro de la organización.

Estudio de Mercado

Como parte del estudio de mercado, mostraremos el análisis que hicimos en base a los datos obtenidos en la encuesta que realizamos a diferentes emprendedores de varios sectores económicos.

El fin de la encuesta en cuestión es determinar cuáles serían nuestros clientes potenciales y que aspectos toman ellos en cuenta al momento de subcontratar ciertos servicios, en este caso, los de Consultoría Administrativa, así como determinar la viabilidad que tienen las empresas que ofrecen servicios de manera online.

Al concluir nuestro análisis con el estudio de mercado realizado y el cual está plasmado en este informe, pudimos hacer los ajustes necesarios a los servicios que vamos a ofrecer y sabemos a qué mercado debemos dirigirnos.

Contexto Mercadológico

En el Contexto Mercadológico mostramos los servicios que vamos a ofrecer, que incluye cada uno de estos servicios y que cuestan los mismos.

Por otro lado, mostramos nuestro objetivo como empresa, nuestra plaza, nuestros precios y la manera en que haremos promoción de los mismos.

Detallamos de manera clara y precisa nuestra propuesta de valor para cada servicio, las ventajas y desventajas de cada uno y sus características.

Contexto Financiero

En el Contexto Financiero, mostramos diferentes informaciones tales como: un presupuesto de inversión donde detallamos los equipos mobiliarios, tecnológicos y de infraestructura que son potencialmente necesarios para iniciar nuestras operaciones.

Además, mostramos una proyección de lo que estimamos vender en nuestro primer año, un presupuesto mensual de lo nuestros gastos fijos y variables, así como una proyección de venta mensuales.

SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA

1.1- Nombre de la empresa

CP Cabrera Padilla Consulting, SRL.

1.2- Descripción actividad comercial

Ayudar a nuestros clientes a identificar oportunidades de mejora dentro de su organización, tanto en la estructura organizacional como en los servicios que ofrecen a sus clientes. Además, asesorar a los emprendedores con todo lo relacionado a su imagen corporativa e impulsar el crecimiento de las empresas que pongan sus procesos administrativos en nuestras manos.

1.3- Identidad cromática

Blanco: Se asocia con sentimientos de pureza y seguridad.

Negro: Está asociado con autoridad, estabilidad, confianza y fuerza.

Azul Marino: Está asociado con la paz, tranquilidad y la confiabilidad.

1.4- Logo y eslogan



1.5- Filosofía de Negocios: Misión, Visión y Valores

Misión: Aportar estrategias y soluciones concretas a nuestros clientes para impulsar el crecimiento de su empresa.

Visión: Ser un referente para nuestros clientes sobre calidad, compromiso, entrega, dedicación y esfuerzo mutuo para alcanzar sus objetivos.

Valores:

Responsabilidad: Cumplimos con los compromisos y expectativas en tiempo y forma, prevemos y asumimos las consecuencias de nuestras decisiones, rendimos cuentas y actuamos conforme a los procesos establecidos para alcanzar los objetivos comunes.

Calidad de servicio: Somos proactivos e innovadores, entregamos un servicio de calidad con eficiencia, nos adaptamos a las necesidades de nuestros clientes para cumplir con sus requerimientos.

Innovación: Ofrecemos nuevos servicios y mejoramos procesos para hacer más fácil la vida de nuestros clientes.

Honestidad: Actuamos de manera correcta para cumplir con la empresa y nuestros colaboradores; somos transparentes, hablamos con la verdad y decimos las cosas de forma clara y a tiempo.

Profesionalismo: Actuamos con integridad y compromiso ético que va más allá de las obligaciones laborales.

1.6- Estructura organizacional

La empresa contará con dos direcciones, una gerencia y tres departamentos con asignaciones puntuales las cuales detallaremos a continuación:

Dirección Administrativa: se encargará de velar porque todas las áreas que estén bajo su dirección realicen un buen trabajo, así como de dirigir el desempeño de la organización.

Dirección de planificación estratégica: se encargará de planificar y dar seguimiento a que los servicios solicitado por los clientes lo reciba de manera puntual, velará por que los departamentos bajo su dirección realicen sus asignaciones de manera eficiente y eficaz.

Mensajería: el mensajero se encargará de realizar las diligencias que se le asignen en la oficina.

Recepción: se encargará de recibir a las personas que nos visiten en la oficina, así como de atender las llamadas que entren a la central telefónica, recibir cartas, comunicaciones, facturas, etc... la misma tiene la responsabilidad de asistir al cliente hasta que lo deje con la persona final que le asistirá si la situación lo amerita, además de manejar las agendas de la Dirección Administraba y la Dirección de Planificación Estratégica.

1.7- Organigrama



1.8- Objetivos organizacionales

Oferta de servicio: ofrecer servicios de calidad a precios competitivos para impulsar el crecimiento de nuestros clientes.

Rentabilidad: incrementar el margen anual de ingresos de manera responsable y proactiva.

Captación y retención de clientes: ofrecer descuentos promocionales y exclusivos para nuestros clientes que adquieran más de un servicio.

Recursos humanos o equipo de trabajo: crear espacios de trabajo con un buen clima laboral, donde haya oportunidades de crecimiento personal y profesional.

Innovación: crear estrategias innovadoras, diseños a la vanguardia que cumplan con las expectativas de nuestros clientes y contribuir con el desarrollo de su empresa.

Crecimiento: poder brindar nuestros servicios a empresas que se encuentren en cualquier zona del país.

1.9- Políticas organizacionales

1. Los colaboradores tienen que andar debidamente identificados.
2. Los colaboradores deben de mantener un comportamiento ético dentro de la oficina.
3. Las damas deben usar faldas y vestidos a las rodillas.
4. No se permite que los colaboradores usen pantalones ceñidos al cuerpo o rotos.
5. No se permite a las colaboradoras utilizar blusas o vestidos sin mangas
6. Los colaboradores deben de cumplir con el horario establecido para la entrada y la salida.
7. Si el colaborador tiene alguna situación personal y necesita ausentarse debe de presentar su justificación a uno de los directores.
8. Los colaboradores tienen el compromiso de realizar las tareas descritas en su función de puestos de manera eficiente y eficaz, de esta manera ayudar a alcanzar los objetivos de la empresa.
9. El custodio de la caja chica no puede disponer de los fondos de la misma sin previa autorización de la Dirección Administrativa.
10. Es obligación de cada colaborador mantener su estación de trabajo debidamente ordenada solo con los utensilios que necesita para el buen desempeño de sus funciones.

1.10- Normas organizacionales

1. Solo se aceptan pagos vía transferencia, depósito, efectivo o cheques.
2. Los clientes deben pagar el 50% al iniciar el proyecto de trabajo y el 50% al concluir (a excepción de las igualas y servicios de pagos únicos).
3. Horario de servicio de lunes a viernes 9:00am a 5:00pm.
4. Fuera del horario laboral los clientes seguirán siendo asistido por bots para casos puntuales.
5. Para los clientes ser atendidos de manera personal, deben hacer una cita previa.
6. Si el cliente desea la factura con crédito fiscal o gubernamental, debe de solicitarla antes de que le sea facturado el servicio.
7. Los pagos en efectivo se deben de realizar exclusivamente a la gerencia de contabilidad.
8. Si el cliente desea agregar un servicio adicional al cotizado, debe hacer la solicitud de manera formal para hacer los reajustes monetarios correspondientes.
9. El cliente debe de reportar cualquier comportamiento anti ético por parte de los colaboradores de la empresa.
10. Si el cliente necesita alguna información determinada y la enviará a buscar con algún mensajero, debe de enviar una autorización por correo o por escrito.

SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA

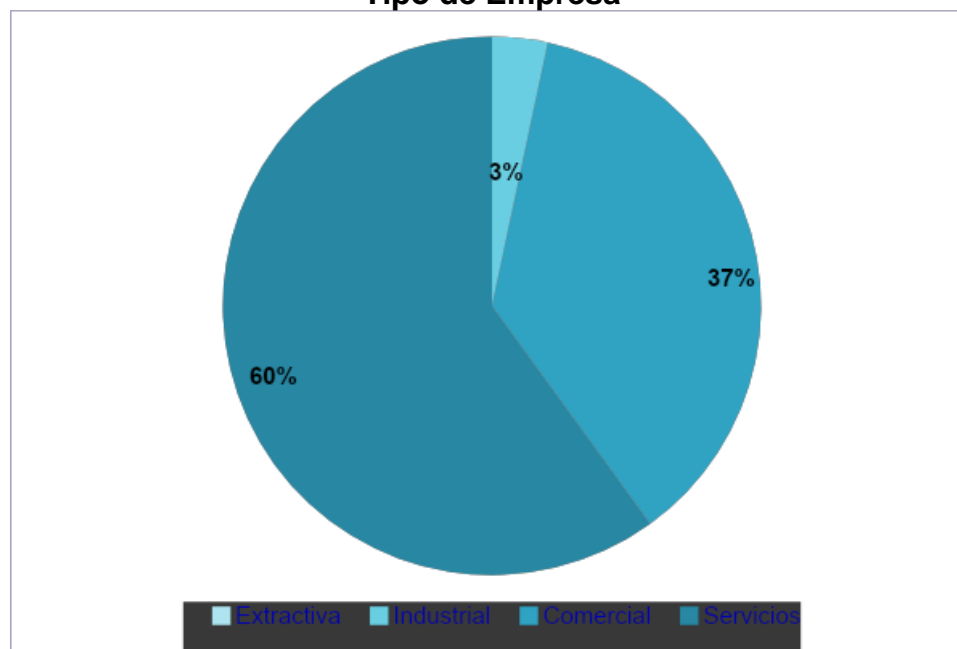
Tabla No. 1
Tipo de Empresa

Opción	Frecuencia	%
Extractiva	0	0
Industrial	1	3
Comercial	11	37
Servicios	18	60
Total	30	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo y Santiago de los Caballeros, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **60%** de los empresarios pertenece al sector servicios, **37%**, al sector comercial; **3%**, al sector industrial y el **0%** restante, al sector extractiva. Lo que evidencia la mayor participación hacia los Servicios.

Gráfica No. 1
Tipo de Empresa



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

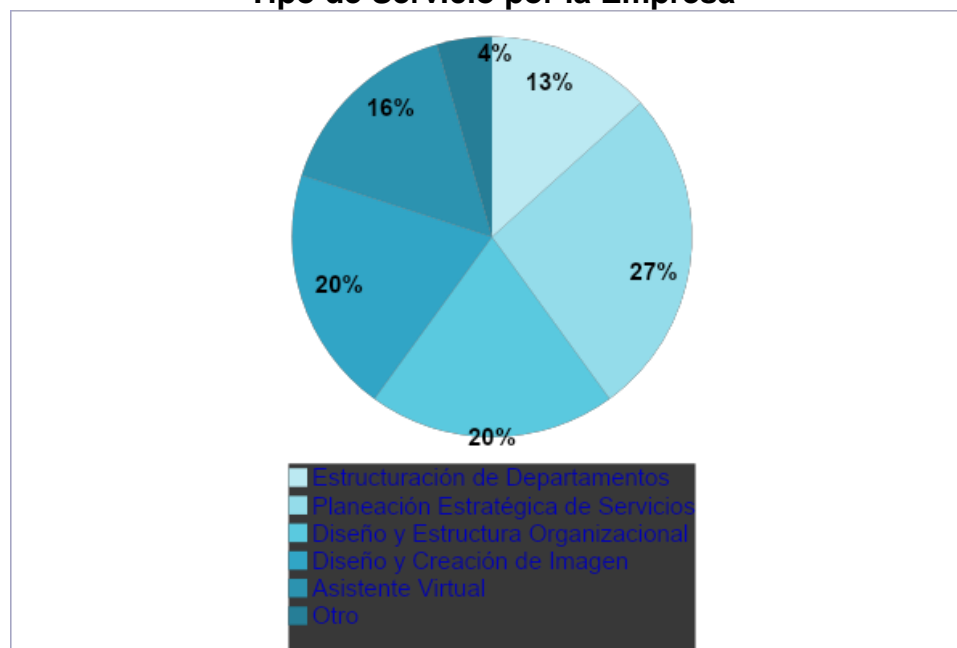
Tabla No. 2
Tipo de Servicios ofrecidos por la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Estructuración de Departamentos y Áreas	6	13
Planeación Estratégica de Estructura de Servicios	12	27
Diseño y Estructura Organizacional	9	20
Diseño y Creación de Imagen	9	20
Asistente Virtual	7	16
Otro	2	4
Total	45	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **27%**, Planeación Estratégica de Estructura de Servicios; **20%**, Diseño y Estructura Organizacional; **20%**, Diseño y Creación de Imagen; **16%**, Asistente Virtual; **16%**, Otro; **4%**. Se evidencian como los más importantes la Planeación Estratégica de Estructura de Servicios, Diseño y Estructura Organizacional, Diseño y Creación de Imagen Corporativa.

Gráfica No. 2
Tipo de Servicio por la Empresa



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

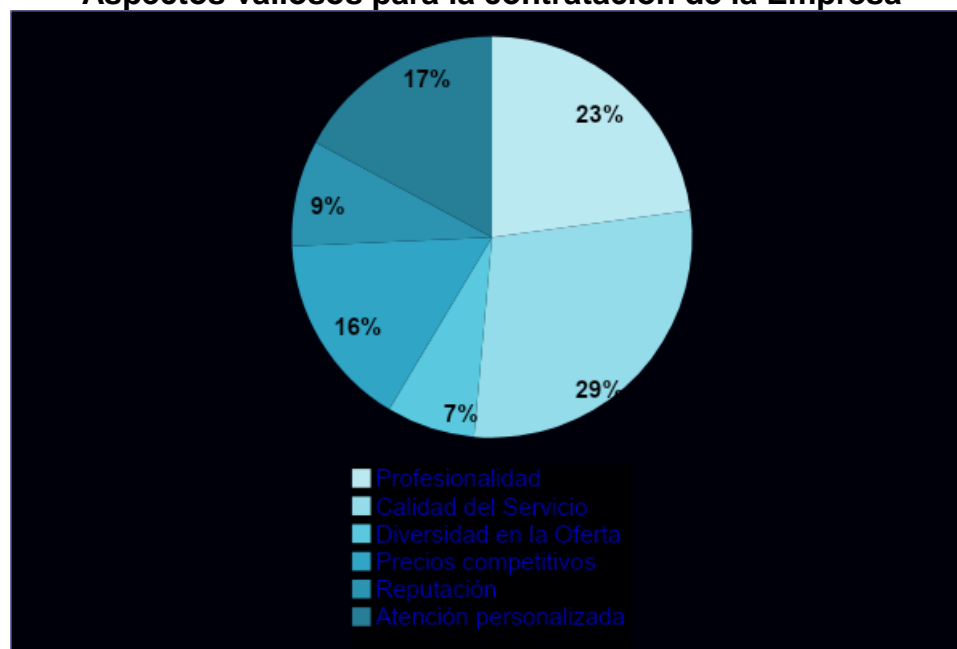
Tabla No. 3
Aspectos valiosos para la contratación de la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad	16	23
Calidad del Servicio	20	28
Diversidad en la Oferta	5	7
Precios competitivos	11	16
Reputación	6	9
Atención personalizada	12	17
Otro	0	0
Total	70	100

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos valiosos para la contratación de la empresa: **23%**, Profesionalidad; **28%**, Calidad del Servicio; **7%**, Diversidad en la oferta; **16%**, Precios competitivos; **9%**, Reputación; **17%**, Atención personalizada, se evidencian como los más importantes Calidad del Servicio, Profesionalidad y Atención personalizada.

Gráfica No. 3
Aspectos valiosos para la contratación de la Empresa



Fuente: Tabla No. 3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

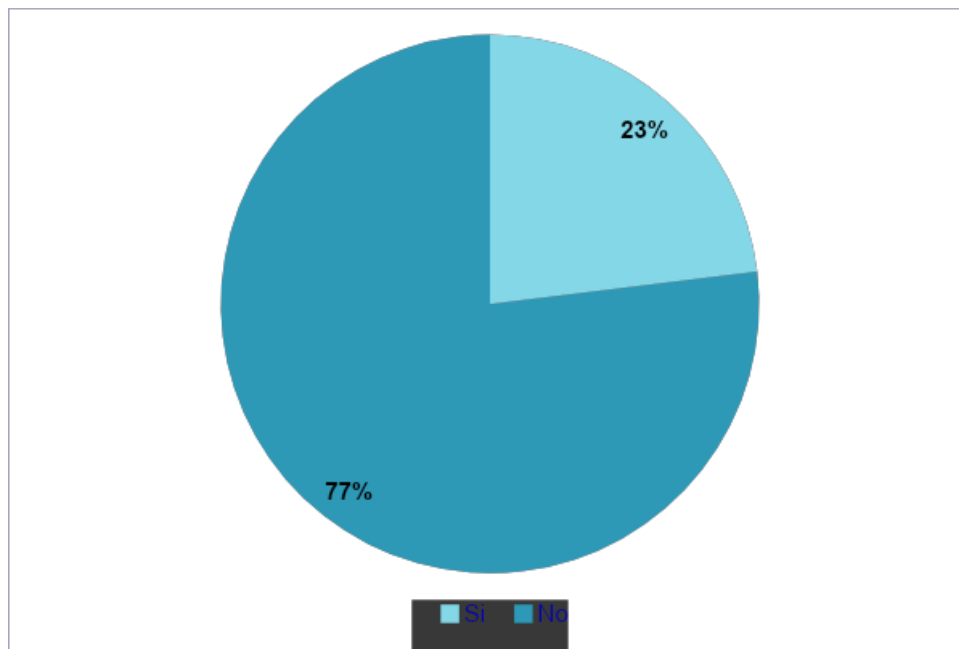
Tabla No. 4
Ha contratado empresas Outsourcing

Opción	Frecuencia	%
Si	6	20
No	24	80
Total	30	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando si han contratado Servicios de Outsourcing de Consultoría Administrativa de manera Virtual: **80%**, especificó que no, mientras un **20%**, respondió de manera afirmativa, evidenciando que tenemos muchas oportunidades.

Gráfica No. 4
Ha contratado empresas Outsourcing



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

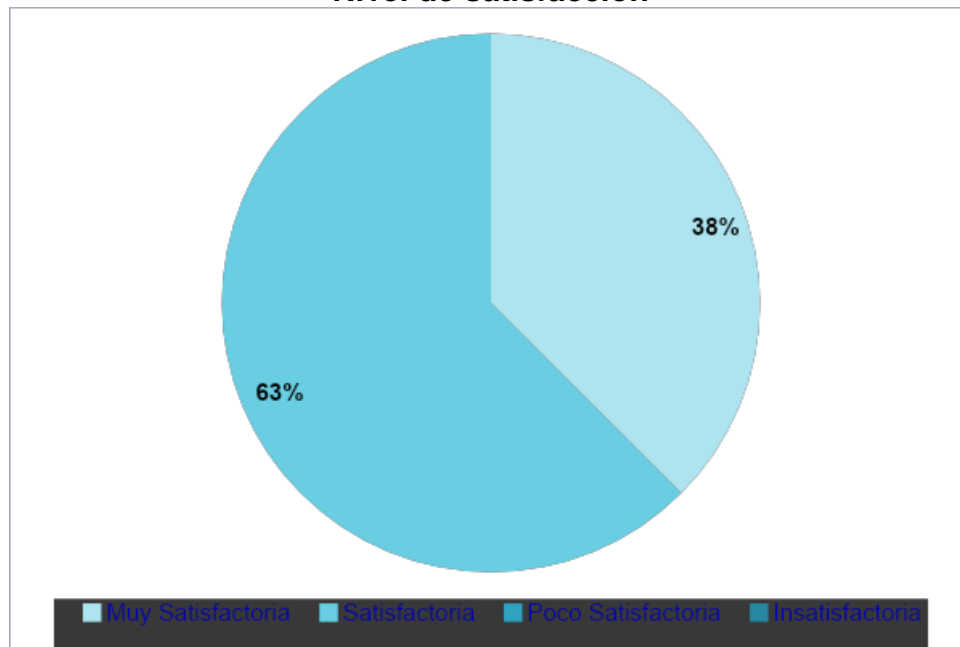
Tabla No. 5
Nivel de satisfacción

Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	3	38
Satisfactoria	5	62
Poco satisfactoria	0	0
Insatisfactoria	0	0
Total	8	100

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

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando el nivel de satisfacción en caso de ser afirmativa la pregunta anterior; **62%**, satisfactoria y un **38%**, muy satisfactoria.

Gráfica No. 5
Nivel de satisfacción



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

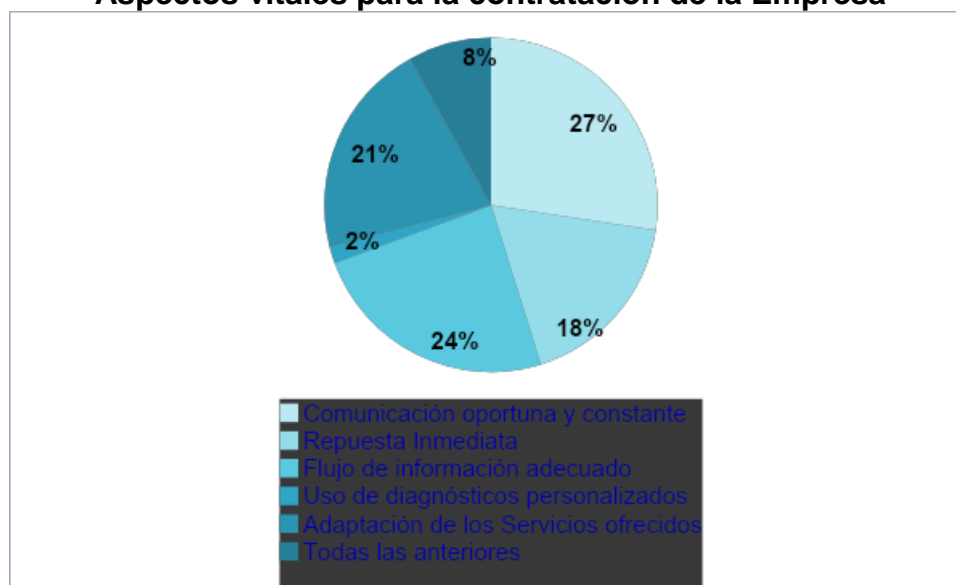
Tabla No. 6
Aspectos vitales para la contratación de la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	17	27
Respuesta inmediata	11	18
Flujo de información adecuado	15	24
Uso de diagnósticos personalizados	1	2
Adaptación de los servicios ofrecidos	13	21
Todas las anteriores	5	8
Otro	0	0
Total	62	100

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos vitales requeridos por sus negocios para la contratación de una empresa de Consultoría Administrativa Virtual: **27%**, Comunicación oportuna y constante; **24%**, Flujo de información adecuado; **21%**, Adaptación de los servicios ofrecidos; **18%**, Respuesta inmediata; **8%**, todas las anteriores, **2%**, uso de diagnósticos personalizados. Se evidencian como los más importantes la Comunicación oportuna y constante, el flujo de información adecuado y la adaptación de los servicios ofrecidos.

Gráfica No. 6
Aspectos vitales para la contratación de la Empresa



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

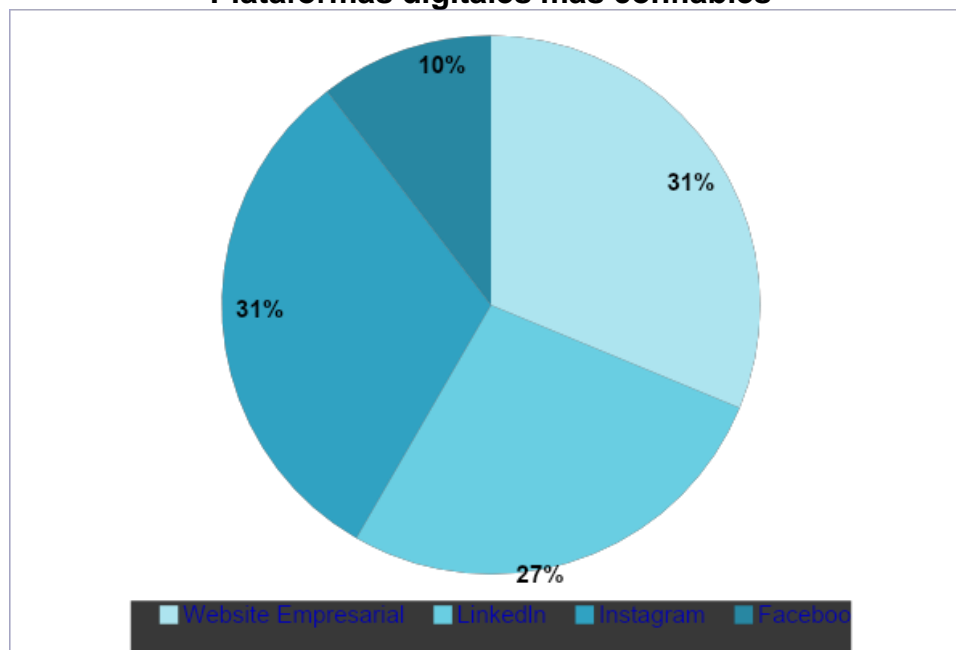
Tabla No. 7
Plataformas digitales más confiables

Opción	Frecuencia	%
Website Empresarial	15	31
LinkedIn	13	27
Instagram	15	31
Facebook	5	11
Otro	0	0
Total	48	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando las plataformas digitales más confiables: **31%**, Website; **31%**, Instagram; **27%**, LinkedIn; **11%**, Facebook. Se evidencian como los más importantes Website, Instagram y LinkedIn.

Gráfica No. 7
Plataformas digitales más confiables



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

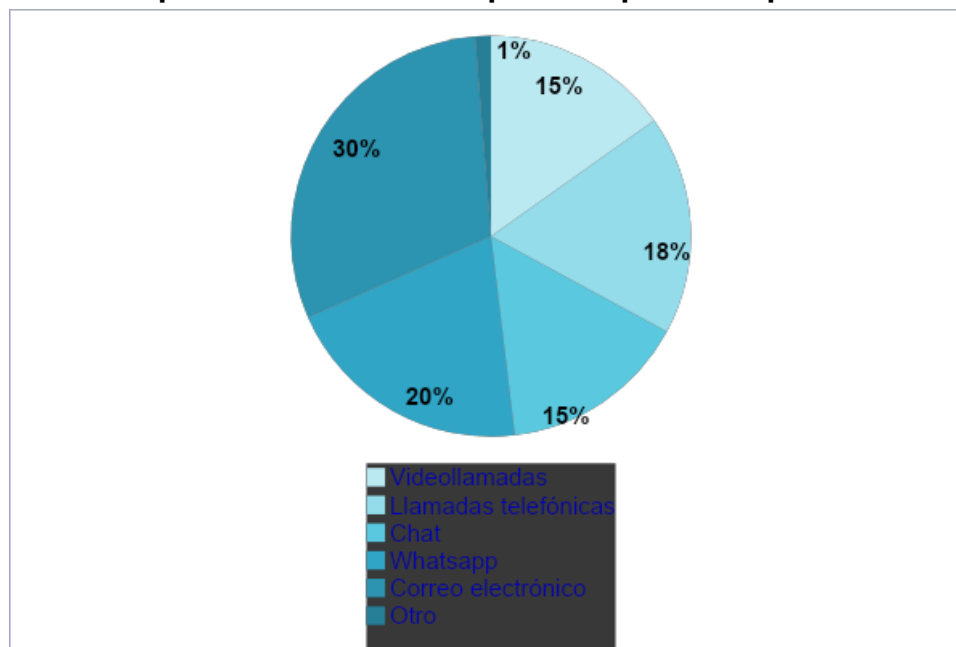
Tabla No. 8
Tipos de Contactos Requeridos por la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Videollamadas	12	15
Llamadas telefónicas	14	18
Chat	12	15
Whatsapp	16	20
Correo electrónico	24	31
Otro	1	1
Total	79	100

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de contactos requeridos por sus negocios: **31%**, Correo electrónico; **20%**, Whatsapp; **18%**, Llamadas telefónicas; **15%**, Videollamadas; **15%**, Chat; **1%**, Otro. Se evidencian como los más importantes el correo electrónico, WhatsApp y las llamadas telefónicas.

Gráfica No. 8
Tipos de Contactos Requeridos por la Empresa



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

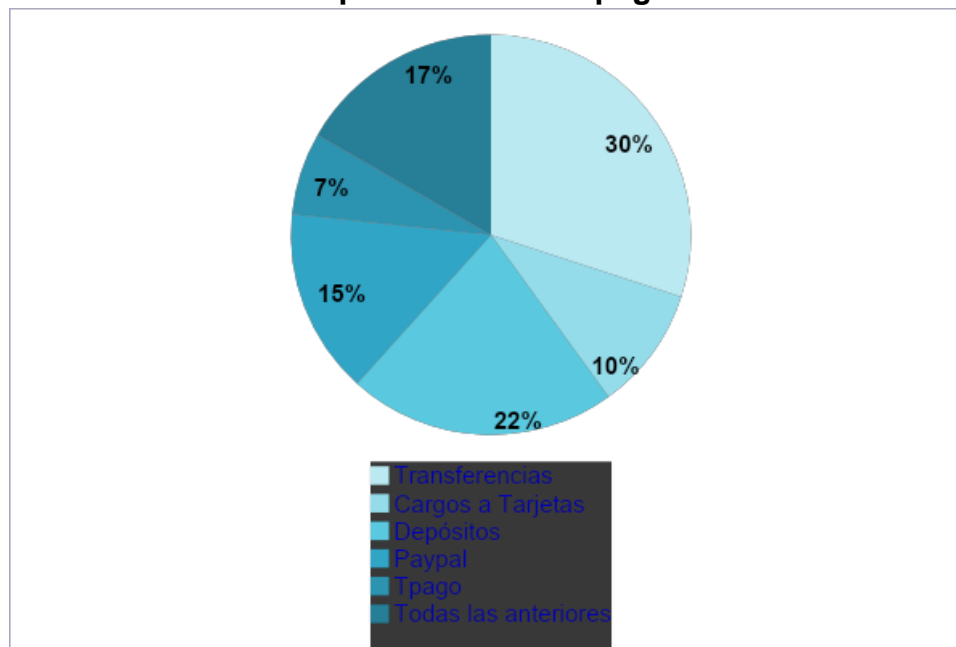
Tabla No. 9
Tipo de formas de pago

Opción	Frecuencia	%
Transferencias	18	30
Cargos a Tarjetas	6	10
Depósitos	13	21
Paypal	9	15
Tpago	4	07
Todas las anteriores	10	17
Total	60	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de formas de pago requeridos por sus negocios: **30%**, Transferencias; **21%**, Depósitos; **17%**, Todas las anteriores; **15%**, Paypal; **10%**, Cargos a Tarjetas; **7%** Tpago. Se evidencian como las más importantes las Transferencias, los Depósitos y todas en sentido general.

Gráfica No. 9
Tipo de formas de pago



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

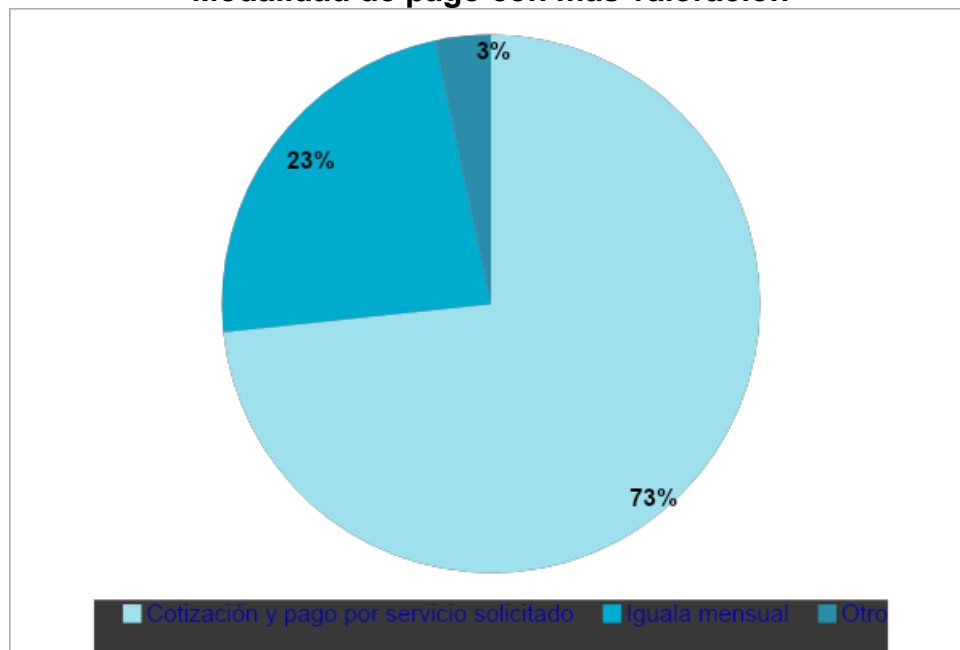
Tabla No. 10
Modalidad de pago con más valoración

Opción	Frecuencia	%
Cotización y pago por Servicio solicitado	22	73.3
Iguala mensual	7	23.3
Otro	1	3.3
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando las modalidades de pago más valoradas por sus negocios: **73%**, Cotización y pago de servicio solicitado; **23%**, Iguala mensual; **3%**, Otro. Se evidencian como las más importantes Cotización y pago por servicio solicitado e iguala mensual.

Gráfica No. 10
Modalidad de pago con más valoración



Fuente: Tabla No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago.

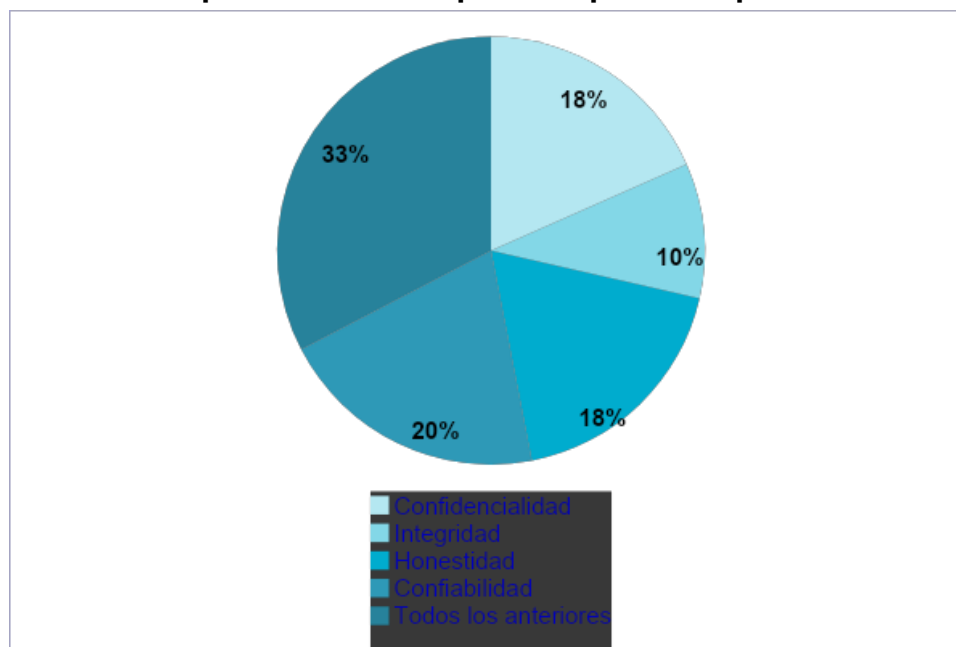
Tabla No. 11
Aspectos éticos requeridos por la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad	9	18
Integridad	5	10
Honestidad	9	18
Confiabilidad	10	21
Todos los anteriores	16	33
Otro	0	0
Total	49	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos éticos requeridos por sus negocios: **33%**, Todos los mencionados; **21%**, Confiabilidad; **18%**, Confidencialidad; **18%**, Honestidad; **10%**, Integridad. Se evidencia que todos son importantes.

Gráfica No. 11
Aspectos éticos requeridos por la Empresa



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

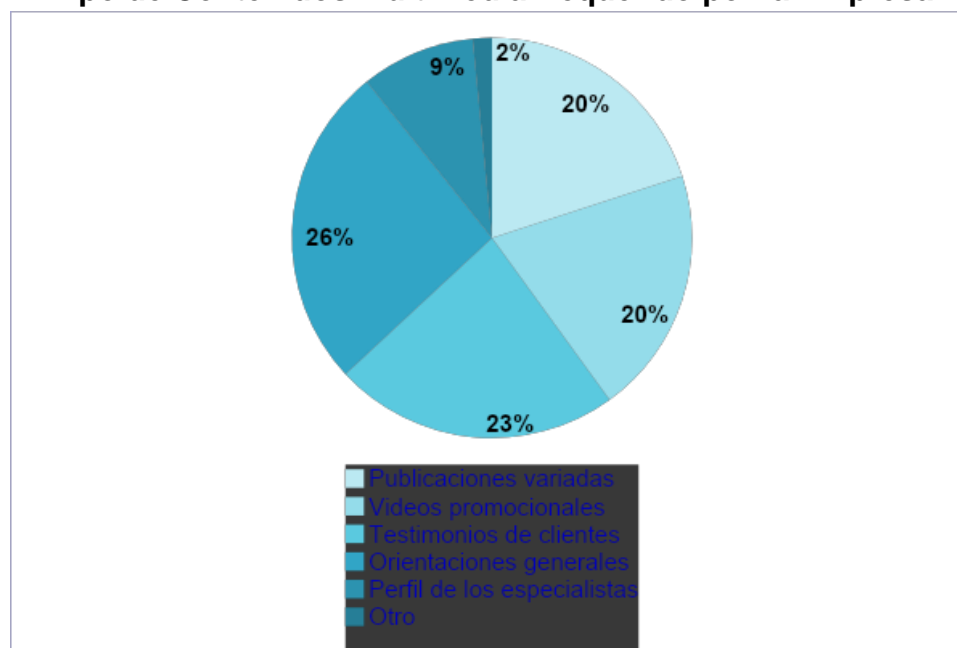
Tabla No. 12
Tipo de Contenidos multimedia Requerido por la Empresa

Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas	13	20
Videos promocionales	13	20
Testimonios de clientes satisfechos	15	23
Orientaciones generales sobre los servicios	17	26
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	6	9
Otro	1	2
Total	65	100

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de contenidos multimedia requeridos por sus negocios: **26%**, Orientaciones generales sobre los servicios; **23%**, Testimonios de clientes satisfechos; **20%**, Publicaciones variadas; **20%**, Videos promocionales; **9%**, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa; **2%**, otro. Se evidencian como los más importantes las orientaciones generales sobre los servicios, los testimonios de clientes satisfechos y los videos promocionales.

Gráfica No. 12
Tipo de Contenidos multimedia Requerido por la Empresa



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

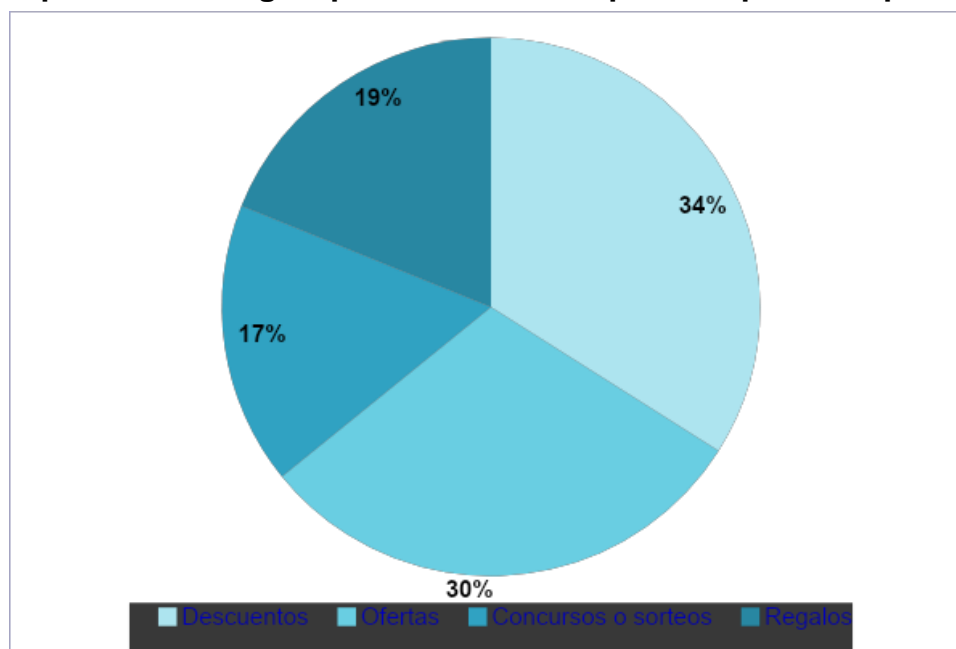
Tabla No. 13
Tipos de estrategias promocionales requeridos por la empresa

Opción	Frecuencia	%
Descuentos	18	34
Ofertas	16	30.18
Concursos o sorteos	9	16.98
Regalos	10	18.86
Otros	0	0
Total	53	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de estrategias promocionales requeridos por su empresa: **34%**, Descuentos; **30.18%**, Oferta; **16.98%**, Concursos o sorteos; **18.86%**, Regalos; **0%**, Otros. Se evidencian como los más importantes los descuentos, las ofertas y regalos.

Gráfica No. 13
Tipos de estrategias promocionales requeridos por la empresa



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

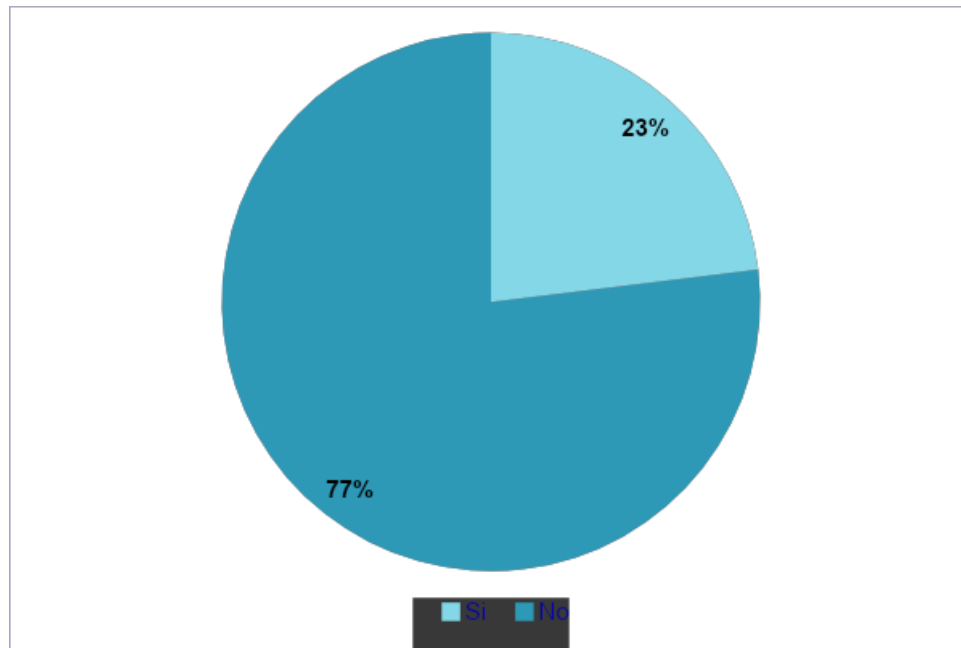
Tabla No. 14
Recomendación de nuestros servicios si la experiencia es satisfactoria

Opción	Frecuencia	%
Si	30	100
No	0	
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la experiencia de nuestros clientes, el **100%** de los encuestados indicó que si recomendaría nuestros servicios si la experiencia es satisfactoria.

Gráfica No. 14
Recomendación de nuestros servicios si la experiencia es satisfactoria



Fuente: TablaNo.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

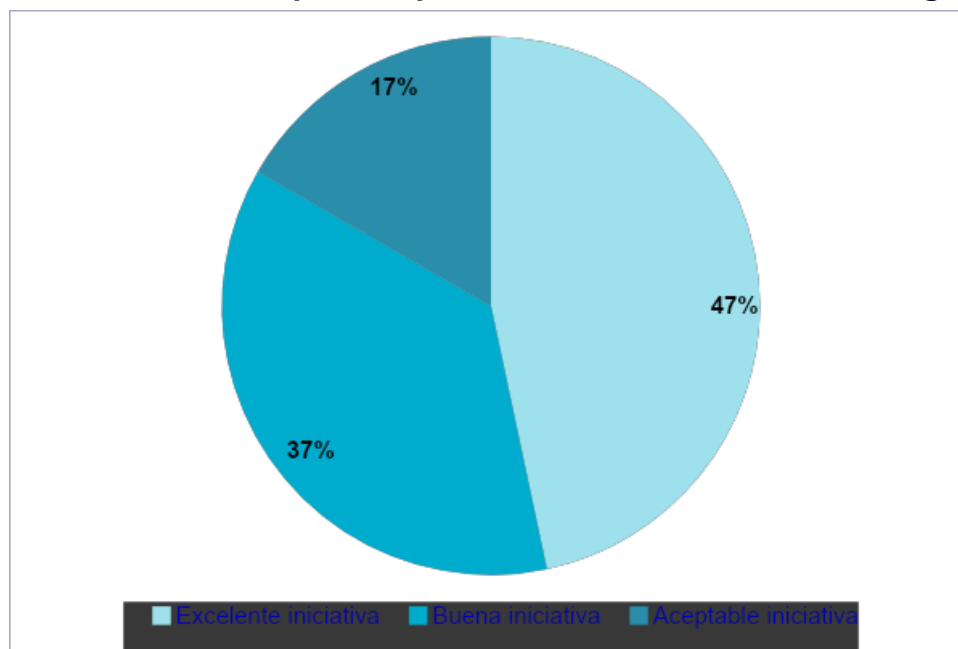
Tabla No. 15
Valoración a las empresas que ofrecen servicio de manera digital

Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa	14	46.7
Buena iniciativa	11	36.7
Aceptable iniciativa	5	16.7
No aceptable	0	0
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. 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 y Santiago, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la valoración a las empresas que ofrecen sus servicios de manera digital: **46.7%**, Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **36.7%**, Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial; **16.7%**, Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse; **0%**, No aceptable, prefiero los servicios presenciales. Se evidencian como los más valoradas la excelente iniciativa y la buena iniciativa.

Gráfica No. 15
Valoración a las empresas que ofrecen servicio de manera digital



Fuente: Tabla No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo y Santiago. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos

Servicio

Brindar servicios de Consultoría Administrativa con calidad a nuestros clientes, para contribuir con el desarrollo de sus actividades comerciales, aportando metodologías de trabajo y herramientas para que puedan ejecutar procesos de forma eficiente a través del acompañamiento profesional especializado.

Precio

Ofrecer servicios con precios competitivos ajustados a las necesidades de nuestros clientes, manteniendo siempre la calidad que nos caracteriza.

Plaza

Llevaremos nuestra oferta de servicios a través de diversas plataformas digitales, tales como: redes sociales (Instagram, LinkedIn y Youtube) y nuestro WebSite.

Promoción

Crearemos contenido para nuestras redes sociales donde mostraremos a nuestros clientes potenciales los diversos servicios que ofrecemos y nuestra metodología de trabajo, con nuestras promociones buscaremos brindar a los clientes las ventajas de adquirir nuestros servicios y los beneficios que ofrecemos.

3.2 Descripción del Mercado Meta

Nuestros servicios van dirigidos a pequeñas y medianas empresas (PYME) y emprendedores establecidos en República Dominicana.

Los mismos pueden estar en cualquier parte del territorio nacional ya que nuestros servicios son totalmente virtuales. En los casos que los clientes necesiten una asistencia personalizada contamos con una oficina física donde pueden ir, además tenemos disponibilidad de viajar a cualquier provincia del país.

Ofreceremos asesoría a nuevas empresas, así como también, ya constituidas que necesiten hacer mejoría dentro de su organización.

3.3 Decisiones sobre los Servicios

Estructuración de Áreas y Departamentos

Características:

Diseñar puestos de trabajo, crear un perfil para cada posición, se reestructurarán los procesos internos del departamento o área en cuestión para hacerlos más eficientes y eficaces eliminando filtros o proceso innecesario u obsoletos.

Durante este proceso se va a entrevistar a cada miembro del departamento para conocer y crear un perfil donde se determine sus habilidades, competencias y grado de motivación dentro de la organización, además de conocer el nivel académico con el que cuenta y proponer posibles cursos técnicos que le ayuden a desempeñar mejor sus funciones.

Ventajas:

Ayudará a las organizaciones hacer un levantamiento riguroso de las necesidades y posibles oportunidades de mejora dentro del área intervenida, con el propósito de mejorar su desempeño y alcanzar los objetivos de la empresa.

Factores a considerar:

Si dentro de la primera etapa del proceso se detecta que hay algún colaborador que necesite más de un curso técnico o no tenga las competencias requeridas por la organización, la misma tendría que llegar a un acuerdo con el mismo para su formación, traslado de área o desvinculación de la organización.

Valor agregado:

Además de acompañar a los clientes durante todo el proceso de reestructuración del departamento en cuestión, se le dará un seguimiento de 3 meses luego de

concluir el proceso para monitorear que las propuestas de mejora recomendadas están dando el resultado que esperamos.

Planeación Estratégica de Estructuras

Características:

Acompañar a nuestros clientes en todo el proceso de creación y estructuración de su empresa o emprendimiento, ayudándoles a crear su visión, misión, valores, objetivos estratégicos, indicadores de desempeño y su planeación operativa.

Cada punto a intervenir estará alineado con la idea original de nuestros clientes, nuestra función será darle forma a su idea y asesorarle a tomar las decisiones correctas que permita que su empresa o emprendimiento cumpla con sus objetivos trazados.

Ventajas:

Con este servicio es que el cliente contará con la asesoría de expertos en el área administrativa, que estructuran su idea de negocio aplicando técnicas vanguardistas para contar con una organización eficiente y eficaz haciendo uso de procesos innovadores y ayudándole a elegir un equipo de trabajo enfocado en cumplir con las metas propuestas.

Factores a considerar:

El cliente puede percibir es que según su idea de negocio siempre vamos a sugerir contratar personas formados en el área o en proceso de formación de manera que aseguremos el buen funcionamiento y crecimiento del proyecto de negocio.

Valor agregado:

Además de ayudar a nuestros clientes con su planeación estratégica, le ayudaremos como mencionamos anteriormente en el proceso de selección de personal, validando las actitudes, aptitudes y competencias de cada candidato para ocupar posiciones dentro de la organización.

Diseño y Estructura Organizacional para Pymes

Características:

Ayudar a nuestros clientes a crear estructuras organizacionales según su actividad económica y según su necesidad. Nuestro propósito es incentivar el uso de estructuras organizacionales sencillas y de fácil comprensión donde cada miembro de la organización entienda su rol dentro de la misma y pueda realizar las tareas que se le asignen según su descripción de puesto.

Ventaja:

Tener una organización con una estructura organizacional bien definida es que ayuda a que cada colaborador realice las funciones asignadas para alcanzar los objetivos de la empresa, así como conocer quien dentro de la misma es el responsable o encargado para solucionar una situación determinada.

Factores a considerar:

El cliente puede percibir es que al tener una estructura organizacional definida cada tarea debe ser desempeñada por la persona que se asigne dentro del organigrama, es decir que el que se encargue de la administración no debería ocuparse de casos que tengan que ver con el área de contabilidad y es muy común que empresas pequeñas o medianas tengan una sola persona para que realice tanto operaciones administrativas como contables.

Valor agregado:

Diseñaremos estructuras organizacionales en la que las empresas solo empleen la cantidad exacta de colaboradores que se necesiten para el buen desempeño de las actividades comerciales de la misma y para alcanzar los objetivos de la empresa.

Diseño y Creación de Imagen Corporativa

Características:

Ayudar a nuestros clientes a definir y concretar su imagen corporativa, diseñando su logo, tipografía, slogan, representación gráfica y todo lo relacionado a darle vida física a su marca. Nuestra misión es ayudar a nuestros clientes a definir lo que su marca representa y lograr que cada miembro de la organización se sienta identificados con la misma.

Ventajas:

Este servicio es que los clientes solo tendrán que decirnos su idea de negocio y en base a esto trabajaremos su logo y los demás renglones que abarca la imagen corporativa, es por esto que nuestro servicio se encargará, de realizar un trabajo muy minucioso al momento de diseñar la imagen de la empresa en cuestión.

Factores a considerar:

Podemos enumerar las siguientes: que al cliente no le guste el logo y se tome más tiempo del previsto en el proceso de diseño, que el proponga ideas de diseño que sean plagios o similares a otras empresas.

Valor agregado:

Garantizamos la satisfacción del cliente, diseñando un logo y demás aspectos que lo hagan sentir identificados y satisfechos, además de que le daremos un seguimiento de 3 meses continuo hasta que su imagen tenga la visibilidad que se busca en el mercado en el que se va a desarrollar.

Asistente Virtual

Características:

Brindar a nuestros clientes la facilidad de contar con un servicio de asistencia personal en donde se le ayudará a manejar su agenda de trabajo, organizar y coordinar reuniones de trabajo, mantener activa las redes sociales de la empresa o el emprendedor, realizar cotizaciones en los casos que aplique y contestar llamadas y correo electrónicos.

Ventajas:

Contar con este servicio es que la empresa o emprendedor no tiene que tener una persona de manera física en una estancia de trabajo, además de que no tiene que pagar TSS ni prestaciones laborables, el tiempo mínimo para la contratación de este servicio es de un año.

Factores a considerar:

El servicio se ofrecerá dentro de un rango de horario acordado por ambas partes y que no exceda las 40 horas establecidas por la ley.

Valor agregado:

En el mercado es que este novedoso servicio es que, aunque el trabajo sea totalmente virtual, el cliente podrá reunirse con la persona asignada a darle el trabajo dos veces al mes para poder hablar sobre posibles mejoras que se deseen implementar en el manejo de redes sociales, o las respuestas automáticas.

3.4 Decisiones sobre los Precios

Estructuración de Áreas y Departamento RD\$55,000.00

Incluye:

- Reestructuración y Diseño de Perfil de Puestos.
- Reestructuración y Diseño de Procesos Internos del Departamento.
- Entrevistas y Selección de Personal para cada Posición.
- Entrenamiento del Personal para cada Posición.
- Asistencia Virtual de lunes a sábado de 9:00am a 6:00pm durante el proceso de trabajo.

Planeación Estratégica De Estructuras De Servicios RD\$68,000.00

Incluye:

- Creación De Las Directrices Estratégicas.
- Planeación Operativa.

- Creación Y Diseño De Imagen Corporativa.
- Creación De Estructura Organizacional.
- Creación Y Diseño De Perfiles De Posiciones.
- Manejo De Redes Sociales Por 3 Meses.
- Asistencia Virtual De Lunes A Sábado De 9:00am A 6:00pm Durante El Proceso De Trabajo
- Servicio De Inducción Laboral (3 Secciones O Grupos).

Diseño Y Estructura Organizacional Para Pymes RD\$45,000.00

Incluye:

- Diseño O Reestructuración De La Estructura Organizacional.
- Creación De Departamentos.
- Creación De Perfil De Puestos.
- Creación Y Diseño De Procedimientos Internos Generales.
- Creación Y Diseño De Procedimientos Por Áreas.
- Entrenamiento Del Personal.
- Asistencia Virtual De Lunes A Sábado De 9:00am A 6:00pm Durante El Proceso De Trabajo.

Diseño Y Creación De Imagen Corporativa RD\$35,000.00

Incluye:

- Diseño De Logo, Selección De Tipografía Y Colores.
- Diseño Y Estructuración De Plataforma Digitales.
- Manejo De Redes Sociales Por 1 Mes.
- Creación De Contenido Para Redes Sociales Por 1 Mes.
- Diseño Y Selección De Uniformes (Si Aplica).
- Diseño Y Creación De Respuestas Automáticas En Redes Sociales.
- Asistencia Virtual De Lunes A Sábado De 9:00am A 6:00pm Durante El Proceso De Trabajo.

Asistente Virtual RD\$20,000 (Mensual)

Incluye:

- Manejo De Agenda.
- Coordinación De Reuniones.
- Manejo De Redes Sociales De La Empresa.
- Elaboración De Cotizaciones (Si Aplica).
- Dar Seguimiento A Solicitudes Según Indique El Empleador.

3.5 Decisiones Sobre La Plaza O Distribución

Las plataformas digitales que utilizaremos para ofrecer nuestros servicios son:

- Instagram.
- LinkedIn.
- YouTube.
- Websites.
- Correo Electrónico.
- Whatsapp.

A través de nuestros medios digitales los clientes podrán solicitar información sobre nuestros servicios, cotizaciones, agendar citas para cerrar contratos o tener una entrevista antes de cerrar contrato, solicitar añadir otro servicio en su cotización.

3.6 Decisiones Sobre Promoción

Dentro de las actividades promocionales que vamos a realizar para captar clientes e incrementar nuestro alcance en las plataformas digitales están las siguientes:

- Concursos: ofrecer un servicio determinado gratis para el cliente que resulte ganador y que cumpla con los requisitos del mismo, es decir podemos crear un Giveaway en donde se sortee un diseño de imagen corporativa y para esto los participantes deben de etiquetar tres amigos, todos deben seguir las plataformas digitales de la empresa e indicar porque quieren ser ganadores.

- Descuentos: para temporadas especiales aplicar descuentos que vayan desde un 15% hasta un 30% de descuento en servicios seleccionados.
- Artículos promocionales: a través de sorteos obsequiaremos artículos promocionales tales como: sombrillas, termos, sillas de playa, mesa de dominó y toallas.

Dentro de las actividades y estrategias de publicidad que utilizaremos están las siguientes:

- Anuncios en Instagram y YouTube.
- Creación de contenido tales como reels de Instagram con audios que sean tendencia para tener mayor alcance.
- Crear infomerciales explicando en qué consisten nuestros servicios y los beneficios que obtendrían las empresas al adquirir los mismos.

Las actividades o estrategias de marketing directa que vamos a utilizar son las siguientes:

- Correos electrónicos a empresas con nuestro catálogo de servicios en el cuales el cliente podrá ver todo lo que ofrecemos y los precios de cada servicio.
- Visitas presenciales previamente agendadas a futuros clientes donde le planteemos los beneficios de adquirir nuestros servicios.

Actividades o estrategias de ventas asistidas que vamos a utilizar:

- Visitas presenciales a clientes potenciales.
- Catálogo de servicios.
- Cotizaciones por correo electrónico.
- Asistencia vía redes sociales y llamadas telefónicas.

Solicitud de información por Website.

SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

Cabrera Padilla Consulting, SRL.
Plan de Inversión Inicial, Año 2023

Centro de Operaciones.	
Alquiler Local.	RD\$30,000.00
Acondicionamiento Local.	RD\$45,000.00
Depósito o Reserva Local.	RD\$90,000.00
Mobiliario Oficina.	
Escritorio (s).	RD\$31,459.28
Silla Ejecutiva (s).	RD\$53,710.90
Archivo (s).	RD\$10,000.00
Counter para recepción	RD\$17,995.00
Escritorios modulares	RD\$28,773.81
Estante.	RD\$20,000.00
Otros.	RD\$8,000.00
Equipos Ofimáticos y otros.	
Teléfono (s) Ejecutivos.	RD\$23,376.82
Impresora-Copiadora-Escáner.	RD\$29,736.00
Computadora (s).	RD\$90,000.00
Aire acondicionado.	RD\$85,485.00
Dispensador de agua.	RD\$14,000.00
Otros.	RD\$5,000.00
Materiales e Insumos de Oficina.	
Papel bond 20 normal.	RD\$2,000.00
Papel bond timbrado.	RD\$1,000.00
Carpetas o folders.	RD\$2,160.00
Lapiceros, lápices, resaltadores	RD\$1,339.50
Sobres de diversos tamaños.	RD\$4,000.01
Grapadora, quita grapa, cinta adhesiva	RD\$3,255.00
Otros.	RD\$3,800.00
Contratación Servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana)	RD\$8,300.50
Paquete de internet de 20Mbps. (Claro Dominicana)	RD\$7,794.00
Plan móvil e internet para 2 personas.	RD\$4,800.00
Servicios de electricidad. (Edeeste)	RD\$2,500.00
Servicios de mantenimiento del local comercial	RD\$3,500.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	RD\$17,346.00
Soporte y Asistencia Técnica. (Outsourcing)	RD\$8,000.00
Hosting y Dominio. (Google Site)	RD\$2,800.00
Promociones en Instagram	RD\$4,200.00
Registro Mercantil.	
Constitución, registro y permisos.	RD\$12,555.00
Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	RD\$600,000.00

Cabrera Padilla Consulting, SRL.
Presupuesto de Promoción y Publicidad
Año 2023

Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	25	RD\$4,375.00
Camisetas.	30	RD\$6,000.00
Termos.	40	RD\$4,800.00
Lapiceros.	150	RD\$7,500.00
Calcomanías.	300	RD\$3,000.00
Bultos para el Gym.	20	RD10,000.00
Otros.	45	RD\$4,050.00
Sub - Total		RD\$39,725.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		
Publicidad en Instagram.	30	RD\$6,400.00
Publicidad en LinkedIn	N/A	N/A
Publicidad en YouTube.	30	RD\$5,000.00
Otros.	N/A	N/A
Actividades en Medios:		
Anuncios o mención TV.	N/A	N/A
Anuncios o mención Radio.	N/A	N/A
Volantes.	5000	RD\$4,500.00
Brochures.	5000	RD\$8,000.00
Vallas.	N/A	N/A
Prensa.	N/A	N/A
Pantallas digitales.	N/A	N/A
Otros.	30	RD\$16,500.00
Sub - Total		RD\$40,400.00

Cabrera Padilla Consulting, SRL.
Pronóstico de Ventas, Año 2023

Servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Pago Único			
Creación de Imagen Corporativa	RD\$70,000.00	RD\$105,000.00	RD\$140,000.00
Estructura Organizacional para PYME	RD\$180,000.00	RD\$45,000.00	RD\$90,000.00
Pago 2 Cuotas			
Estructuración de Áreas y Departamentos	RD\$55,000.00	RD\$55,000.00	RD\$110,000.00
Planeación Estratégica Estructura de Servicios	RD\$34,000.00	RD\$102,000.00	
Iguales			
Asistente Virtual	RD\$80,000.00	RD\$100,000.00	RD\$100,000.00
Total	RD\$419,000.00	RD\$402,000.00	RD\$440,000.00

Servicios	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Pago Único			
Creación de Imagen Corporativa	RD\$105,000.00	RD\$105,000.00	RD\$70,000.00
Estructura Organizacional para PYME	RD\$45,000.00	RD\$90,000.00	RD\$135,000.00
Pago 2 Cuotas			
Estructuración de Áreas y Departamentos	RD\$110,000.00	RD\$110,000.00	RD\$55,000.00
Planeación Estratégica Estructura de Servicios	RD\$102,000.00	RD\$102,000.00	RD\$34,000.00
Iguales			
Asistente Virtual	RD\$100,000.00	RD\$100,000.00	RD\$120,000.00
Total	RD\$462,000.00	RD\$507,000.00	RD\$414,000.00

Servicios	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Pago Único			
Creación de Imagen Corporativa	RD\$140,000.00	RD\$105,000.00	RD\$105,000.00
Estructura Organizacional para PYME	RD\$135,000.00	RD\$180,000.00	RD\$135,000.00
Pago 2 Cuotas			
Estructuración de Áreas y Departamentos	RD\$55,000.00	RD\$55,000.00	RD\$110,000.00
Planeación Estratégica Estructura de Servicios	RD\$102,000.00	RD\$102,000.00	RD\$102,000.00
Iguales			
Asistente Virtual	RD\$120,000.00	RD\$140,000.00	RD\$140,000.00
Total	RD\$552,000.00	RD\$582,000.00	RD\$592,000.00

Servicios	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pago Único			
Creación de Imagen Corporativa	RD\$140,000.00	RD\$105,000.00	RD\$105,000.00
Estructura Organizacional para PYME	RD\$90,000.00	RD\$135,000.00	RD\$135,000.00
Pago 2 Cuotas			
Estructuración de Áreas y Departamentos	RD\$110,000.00	RD\$110,000.00	RD\$165,000.00
Planeación Estratégica Estructura de Servicios	RD\$102,000.00	RD\$102,000.00	RD\$68,000.00
Iguales			
Asistente Virtual	RD\$160,000.00	RD\$160,000.00	RD\$180,000.00
Total	RD\$602,000.00	RD\$612,000.00	RD\$653,000.00

Cabrera Padilla Consulting, SRL.
Flujos de Efectivos, Año 2023

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	RD\$150,000.00	RD\$175,00.00	RD\$225,000.00
Cuentas por Cobrar.	RD\$180,000.00	RD\$150,000.00	RD\$130,000.00
Otros.	RD\$85,000.00	RD\$78,0000.00	RD\$90,000.00
Total Ingresos	RD\$415,000.00	RD\$403,000.00	RD\$445,000.00
Gastos			
Renta del local	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00
Internet.	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00
Teléfono fijo.	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50
Plan móvil.	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00
Luz.	RD\$2,500.00	RD\$3,100.00	RD\$2,950.36
Mantenimiento	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00
Soporte técnico.	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00
Hosting y dominio.	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00
Nomina.	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00
Caja chica.	RD\$15,000.00	RD\$8,230.58	RD\$9,875.00
Otros.	RD\$18,000.00	RD\$16,500.00	RD\$17,936.85
Total Gastos	RD\$252,694.50	RD\$245,025.08	RD\$247,956.71
Flujo de efectivo	RD\$162,305.50	RD\$157,974.92	RD\$197,043.29

Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	RD\$198,200.00	RD\$215,000.00	RD\$166,000.00
Cuentas por Cobrar.	RD\$210,000.00	RD\$200,000.00	RD\$218,000.00
Otros.	RD\$87,000.00	RD\$93,000.00	RD\$78,000.00
Total Ingresos	RD\$495,200.00	RD\$508,000.00	RD\$462,000.00
Gastos			
Renta.	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00
Internet.	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00
Teléfono fijo.	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50
Plan móvil.	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00
Luz.	RD\$3,200.00	RD\$3,000.00	RD\$3,125.00
Mantenimiento	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00
Soporte técnico.	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00
Hosting y dominio.	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00
Nomina.	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00

Caja chica.	RD\$6,530.00	RD\$7,000.00	RD\$5,580.00
Otros.	RD\$12,000.00	RD\$14,500.00	RD\$10,800.00
Total Gastos	RD\$238,924.50	RD\$241,694.50	RD\$236,699.50
Flujo de efectivo	RD\$256,675.50	RD\$266,305.50	RD\$225,300.50

Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	RD\$165,000.00	RD\$255,000.00	RD\$260,000.00
Cuentas por Cobrar.	RD\$280,000.00	RD\$183,000.00	RD\$197,000.00
Otros.	RD\$115,000.00	RD\$98,000.00	RD\$84,000.00
Total Ingresos	RD\$560,000.00	RD\$536,000.00	RD\$541,000.00
Gastos			
Renta.	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00
Internet.	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00
Teléfono fijo.	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50
Plan móvil.	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00
Luz.	RD\$2,900.00	RD\$3,250.00	RD\$3,025.00
Mantenimiento.	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00
Soporte técnico.	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00
Hosting y dominio.	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00
Nomina.	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00
Caja chica.	RD\$8,700.00	RD\$6,231.00	RD\$7,900.00
Otros.	RD\$11,700.00	RD\$9,023.85	RD\$10,195.35
Total Gastos	RD\$240,494.50	RD\$235,699.35	RD\$238,314.85
Flujo de efectivo	RD\$234,400.00	RD\$300,300.65	RD\$302,385.15

Ingresos	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas al contado.	RD\$150,000.00	RD\$180,000.00	RD\$255,300.00
Cuentas por Cobrar.	RD\$236,000.00	RD\$196,000.00	RD\$100,000.00
Otros.	RD\$125,000.00	RD\$110,000.00	RD\$136,000.00
Total Ingresos	RD\$511,000.00	RD\$486,000.00	RD\$491,300.00
Gastos			
Renta.	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00	RD\$30,000.00
Internet.	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00	RD\$7,794.00
Teléfono fijo.	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50	RD\$8,300.50
Plan móvil.	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00	RD\$4,800.00
Luz.	RD\$2,865.00	RD\$2,930.88	RD\$2,700.30
Mantenimiento.	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00	RD\$3,500.00

Soporte técnico.	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00	RD\$5,000.00
Hosting y dominio.	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00	RD\$2,800.00
Nomina.	RD\$155,000.00	RD\$155,000.00	RD\$350,000.00
Caja chica.	RD\$12,780.00	RD\$8,938.00	RD\$9,590.50
Otros.	RD\$4,500.00	RD\$6,025.00	RD\$5,362.00
Total Gastos	RD\$237,339.50	RD\$235,088.38	RD\$429,847.30
Flujo de efectivo	RD\$273,660.50	RD\$250,911.62	RD\$61,452.70

CONCLUSIONES

Hemos llegado a la etapa final de nuestra carrera estudiantil y para culminar con nuestro proyecto final de grado, hemos creado, diseñado y pusimos en marcha nuestra empresa en línea, dedicada a la Consultoría Administrativa en la República Dominicana, nuestro proyecto lleva como nombre comercial “CP Cabrera Padilla Consulting SRL”. Nuestra conclusión en torno a la investigación que hemos realizado para la puesta en funcionamiento de este tipo de negocio, es que existe un mercado potencial en nuestro país sobre los servicios a ofrecer, esto lo hemos podido confirmar por los estudios de mercado que hemos realizado a través de las encuestas y entrevista que forman parte del presente trabajo investigación.

Consideramos en nuestras conclusiones que “CP Cabrera Padilla Consulting SRL”, posee las herramientas necesarias tanto en equipos tecnológicos, como en personal capacitado para brindar a nuestros potenciales clientes, un servicio que cumpla con los requerimientos de estos, donde la calidad predomina y garantizamos que los proyectos y empresas de nuestros clientes alcanzaran sus objetivos.

Contamos con plataformas digitales, a través de las cuales nuestros clientes podrán visualizar todas las informaciones necesarias para la contratación de nuestros servicios y además realizar los pagos por vías digitales y transferencias bancarias.

De igual forma, podemos afirmar en nuestras conclusiones que nuestro proyecto de empresa tiene el éxito garantizado en cuanto a su rentabilidad ya que las proyecciones que hemos realizado así lo confirman y forman parte del presente trabajo.

WEBGRAFÍAS CONSULTADAS

Consulting, A. (s.f.). *Alpha Consulting*. Obtenido de www.alphaconsulting.com.do/

Intelecta. (s.f.). *Intelecta*. Obtenido de intelecta.com.do

Servicios, C. (s.f.). *CK2 Servicios*. Obtenido de www.ck2servicios.com.do/

Plantilla Cuestionario Para Encuestas Posibles clientes Obtenido de la www.eva.uapa.edu.do

Tabulación encuesta. Obtenido de www.eva.uapa.edu.do

Google Forms

Instagram

Youtube

LinkedIn

Canva

Excel

Biblioteca UAPA

ANEXOS



Leira Padilla Muñoz

Licda. En Administración de Empresas

Residente en Santo Domingo Este, 32 años de edad, actualmente se desempeña como Aux. Control Administrativo de la Dirección de Relaciones Públicas del Banco de Reservas, con asiento en el Centro Cultural Banreservas, sus funciones van desde negociar con los proveedores hasta preparar el presupuesto mensual de todas las actividades que se llevan a cabo en el Centro Cultural.

Dinámica, proactiva, honesta, responsable, empática, persistente, generosa, prudente, determinante, líder nata, disciplinada, creativa,

carismática y resiliente son algunas de las tantas cualidades que la definen.

Defensora de los derechos de los animales y respetuosa del medioambiente y de todo lo que en el habita.

Francisco Cabrera Medina

Lic. En Administración de Empresas
Residente en Santo Domingo,
Distrito Nacional. Actualmente
trabaja para el Grupo Empresarial
Universal, desempeñando la función
de Oficial de Investigaciones.

Disciplinado, responsable, honesto,
carismático, creativo, humilde,
solidario, sencillo, afable y fidelidad
son algunas de las tantas
cualidades que lo definen.



Amante de hacer actividades al aire libre y compartir con sus familiares y amigos.

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

1. **¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
 - Extractiva.
 - Industrial.
 - Comercial.
 - Servicios.

2. **¿Qué tipo de servicios de consultoría administrativa serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
 - Estructuración de Departamentos y áreas.
 - Planeación estratégica de Estructura de Servicios.
 - Diseño y Estructura Organizacional.
 - Diseño y Creación de Imagen Corporativa.
 - Asistente Virtual.
 - Otro especifique.

3. **¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing de consultoría 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 de consultoría Administrativa 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 consultoría Administrativa 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.

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.

PÁGINA WEB



Cabrera Padilla Consulting, ...

[Inicio](#) [Sobre Nosotros](#) [Blog](#) [Portafolios](#) [Ofertas y Especiales](#) [Contacto](#)

Servicios de Consultoría Administrativa

BIENVENIDOS



¿Quiénes somos?

Somos una empresa dedicada a ofrecer servicios de Consultoría Administrativa, enfocados en buscar oportunidades de mejora en las empresas de nuestros clientes y ayudarle a implementar las estrategias que le permitan alcanzar sus objetivo

PERFIL DE INSTAGRAM

cpconsulting__ ▾
⊕ ☰



27
Publicaciones

35
Seguidores

0
Seguidos

Cabrera Padilla Consulting
 CFG-V03-UAPA 🎓
 • Servicios de Consultoría Administrativa
 🎯 Nuestra pasión es impulsar tu éxito
 📞 809-000-0000
 ✉ info@cpconsulting.com
 📍 Rep. Dominicana

Ver traducción

Panel para profesionales
55 cuentas alcanzadas en los últimos 30 días.

Editar perfil
Compartir perfil

📁
📺
👤

Sabías que... 💡  *Sabías que...* 💡

El negocio de McDonald's es el inmobiliario y no la comida rápida.

El término "Paraiso Fiscal" es consecuencia de un error de traducción.




CP




ASISTENTE VIRTUAL

Realizar contrataciones

Organizar tu agenda

Programar cita

CP




CP

¿Cómo apoyar a tu amigo emprendedor?




🏠
🔍
⊕
📺
👤

cpconsulting__ ▾
⊕ ☰

📁
📺
👤

¿Cómo apoyar a tu amigo emprendedor?



Tres tipos de liderazgo

Lic. Francisco Cabrera
Consultor / administrativo

CONTACTO
809-662-2020

E-mail / address
francisco@cpconsulting.com

Oficina
Av. Simón Bolívar, Plaza Victoria, S/D

¡RESERVA YA!



Lic. Leira Padilla
Consultora / administrativa

CONTACTO
809-662-2027

E-mail / address
leira@cpconsulting.com

Oficina
Av. Simón Bolívar, Plaza Victoria, S/D

No podemos progresar cuando estamos satisfechos con la situación actual.



Talichi Ohno

Abril, días disponibles

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

Envíame un DM y agenda tu cita

Disponible

Nunca se es muy joven para comenzar ni demasiado viejo para conquistar un sueño.



Harland Sanders





Tu tiempo es limitado, así que no lo malgastes viviendo la vida de otra persona. No dejes que el ruido de las opiniones de otros apague tu propia voz interior.



Steve Jobs

25% OFF

EN NUESTRO SERVICIO DE ASISTENTE VIRTUAL



Pregúntate si lo que estás haciendo hoy, te llevará a donde quieres estar mañana.



Walt Disney

🏠
🔍
⊕
📺
👤

PERFIL LINKEDIN

Cabrera Padilla Consulting
Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Universidad Abierta para Adultos, UAPA
Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional,
República Dominicana

[Tengo interés en...](#) [Añadir sección](#)

En busca de empleo
Cargos de Administrador
[Mostrar detalles](#)

Análisis
Solo para ti

0 visualizaciones del perfil
Actualiza tu perfil para multiplicar tus visualizaciones.

11 impresiones de tu publicación
Mira quién está interactuando con tus publicaciones.

Recursos
Solo para ti

Modo para creadores de contenido Desactivado
Facilita que te descubran, muestra contenido en tu perfil y obtén acceso a las herramientas para creadores.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

5:31

← ⚙️

Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a identificar oportunidades de mejora dentro de su organización, tanto en la estructura organizacional como en los servicios que ofrecen a sus clientes. Además asesorar a los emprendedores con todo lo relacionado a su imagen corporativa e impulsar el crecimiento de las empresas que pongan sus procesos administrativos en nuestras manos.

Aptitudes principales
Capacidad de análisis • Análisis financiero • Análisis de negocio

Actividad [Crear publicación](#)
0 seguidores

Cabrera Padilla Consulting ha publicado esto • 4 días

El liderazgo es la capacidad que tiene una persona de influir, motivar, organizar y coordinar a otras personas.

Cabrera Padilla Consulting ha publicado esto • 4 días

¿Quieres mejorar tu alcance en las redes sociales?
¡Pues este video es para ti!

[Mostrar toda la actividad](#) →

Educación + ✎

Universidad Abierta para Adultos, UAPA
2019 - 2023

Conocimientos y aptitudes + ✎

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

REVISTA CORPORATIVA

CP CABRERA PADILLA CONSULTING, SRL.

Nuestra pasión es impulsar tu éxito



Lic. Leira Padilla

EXPERTA EN REESTRUCTURACIÓN DE DEPARTAMENTOS, DISEÑO DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y CREACIÓN DE PERFILES PARA PUESTOS DE TRABAJO.



Lic. Francisco Cabrera

EXPERTO EN PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, REESTRUCTURACIÓN DE PROCESOS Y SERVICIOS, DISEÑO Y CREACIÓN DE IMAGEN CORPORATIVA.

 República Dominicana




Nuestros servicios van dirigidos a pequeñas y medianas empresas (PYME) y emprendedores establecidos en República Dominicana.

Los mismos pueden estar en cualquier parte del territorio nacional ya que nuestros servicios son totalmente virtuales. En los casos que los clientes necesiten una asistencia personalizada contamos con una oficina física donde pueden ir, además tenemos disponibilidad de viajar a cualquier provincia del país.

Ofreceremos asesoría a nuevas empresas, así como también, ya constituidas que necesiten hacer mejoría dentro de su organización.

INDICE DE CONTENIDOS



- Nuestra Empresa
- Visión, Misión y Valores
- Mercado Meta
- Estructura
- Servicios
- Especialistas
- Políticas
- Blogs

VIDEO PRESENTANDO CADA ESPACIO VIRTUAL

<https://youtu.be/o1mBRtl8PIE>