

Licenciatura en Administración y Mercadeo

Diplomado:

Emprendimiento en Línea enfocado a la Oferta de Servicios

PROYECTO:

JAN CONSULTING

Autores:

Alexandra Díaz
Jannuacely Colón
Natalia Castillo Moreno

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

24 de abril de 2023

**Santiago de los Caballeros,
República Dominicana**

ÍNDICE

	Pág.
Resumen Ejecutivo	03
Introducción	04
Desarrollo	05
1. Contexto Empresa.	06
1.1 Nombre de la empresa.	06
1.2 Descripción actividad comercial.	06
1.3 Identidad cromática.	05
1.4 Logo y eslogan.	06
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.	07
1.6 Estructura organizacional.	07
1.7 Organigrama.	08
1.8 Objetivos organizacionales.	08
1.9 Políticas organizacionales.	08
1.10 Normas organizacionales.	09
2. Estudio de Mercado.	10
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.	10
3. Contexto Mercadológico.	25
3.1 Objetivos mercadológicos.	26
3.2 Descripción mercado meta.	26
3.3 Decisión sobre producto.	27
3.4 Decisión sobre el precio.	31
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.	33
3.6 Decisión sobre la promoción.	35
4. Contexto Financiero.	37
4.1 Plan de inversión.	38
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.	39
4.3 Pronóstico de ventas.	40
4.4 Estado de flujo de efectivo.	42
Conclusión.	45
Webgrafías.	46
Aplicaciones.	47
Anexos.	48

RESUMEN EJECUTIVO

En este escrito se presenta el informe final del Diplomado Emprendimiento en línea enfocado a la oferta de servicios, hemos trabajado este informe en base a cuatro contextos que se desarrollaron durante todo el módulo, los cuales son: Contexto Empresa, Estudio de Mercado, Contexto Mercadológico y Contexto Financiero, también hemos trabajado en la creación de los espacios virtuales.

En el Contexto Empresa se abarcan los siguientes elementos: Nombre de la empresa, Descripción de la actividad comercial, Identidad cromática, logo y eslogan, Filosofía de negocios: Misión, Visión y Valores, Estructura organizacional, Organigrama, Objetivos organizacionales, Políticas organizacionales y Normas organizacionales, con el desarrollo de estos elementos pudimos dar vida a nuestra idea de negocio y crear toda la identidad corporativa que nos ayudara a posicionarnos en la mente de nuestros consumidores, hemos elegido colores llamativos y profesionales, para captar de manera positiva la atención del público y diferenciarnos de la competencia.

Como equipo elegimos un nombre ideal para nuestro emprendimiento, seguido de la descripción de la actividad comercial, la cual es una definición de lo que realizaremos, con la identidad cromática buscamos reflejar la energía que nos caracteriza como empresa, por medio de colores vibrantes y profesionales que elegimos, en la filosofía del negocio sobresalen nuestra misión, visión y valores donde resaltamos lo que buscamos ofrecer o brindar a la sociedad, el lugar que pretendemos ocupar y los valores que nos caracterizan como pequeña empresa y sobre todo como personas de valor, con la estructura organizacional damos vida a la creación de los primeros departamentos con los cuales iniciaremos el emprendimiento, para garantizar la oferta de servicios de calidad, luego hemos definidos normas y políticas que definen nuestro accionar y que de igual forma garanticen la calidad en los servicios brindados a los clientes y aporten para que su experiencia con nosotros sea positiva.

En el estudio de mercado aplicamos una encuesta por medio de la herramienta de Google que nos permitió identificar las necesidades de nuestros clientes potenciales, en dicha encuesta abarcamos aspectos que van desde cualidades del servicio a ofrecer hasta los criterios más valorados por los clientes, además pudimos identificar en grado de aceptación hacia los negocios virtuales que en la actualidad va en aumento, por medio de esta encuesta pudimos identificar las necesidades reales de los consumidores y así mejorar nuestra oferta de valor.

En el Contexto mercadológico pudimos establecer todas las estrategias necesarias para poder llevar a cabo o implementar nuestra idea de negocios, los elementos abarcados fueron los siguientes: objetivos mercadológicos, aquí planteamos diferentes objetivos que tenemos como institución desde una perspectiva o enfoque en el producto, en el precio, en la plaza y en la promoción, luego trabajamos con la descripción del mercado meta, donde definimos a nuestro cliente ideal, trabajando con elementos cualitativos, después nos enfocamos en la decisión sobre el producto y pudimos plantear nuestra oferta de valor por medio de los servicios mercadológicos y administrativos que estaremos

ofreciendo, seguimos con la asignación de precios a los servicios y terminamos este tercer contexto con las decisiones de plaza o distribución y las decisiones de promoción, estas últimas estrategias que nos permitirán llegar a nuestro público objetivo por medio de los canales ideales y las estrategias de comunicación pertinentes.

Las estrategias de promoción y publicidad son muy importantes, debemos definir muy bien nuestro público objetivo y sobre todo saber cómo llegar a ellos y eso se logra por medio de dichas estrategias y del mensaje que proyectamos, debemos asegurarnos de ir hacia donde ellos están y poco a poco atraerlos a la empresa, por eso, hemos elegido las plataformas digitales más vanguardista para llegar a nuestros posibles consumidores.

Al abarcar el cuarto contexto que es el contexto financiero, donde planteamos el plan de inversión, el presupuesto promocional y publicidad, el pronóstico de ventas y el estado de flujo de efectivo, por medio del plan de inversión pudimos identificar el capital de inversión que necesitamos para poder lanzar nuestra idea de negocios, el presupuesto promocional y publicidad estamos presentando la inversión que se necesita durante el primer año para dar a conocer la empresa y para poder posicionarnos en la mente de los consumidores, con el pronóstico de ventas buscamos poder identificar la viabilidad del negocio y con el estado de flujo de efectivo proyectamos la cantidad de gasto e ingresos que tendríamos para el primer año, los estados financieros siempre serán una fuente de información relevante a la hora de tomar las mejores decisiones para nuestra empresa o emprendimiento.

Ya trabajados estos cuatro contextos hemos avanzado y definido por completo nuestra idea de negocio, sabemos que vamos a ofrecer, como lo ofreceremos, el precio ideal para cada producto, a quien lo vamos a ofrecer y sobre todo por cuáles vías llegaremos a nuestros clientes, por eso, es muy importante que los emprendedores cuenten con nuestros servicios y asesorías, así tendrán la asistencia de un personal capacitado que pueda replicar con ellos esta serie de pasos que agotamos con nuestro emprendimiento.

Nuestra idea de negocios enfocada en solucionar una necesidad sin atender busca que los emprendedores cuenten con el apoyo de una empresa o emprendimiento que entienda sus necesidades, un lugar donde ellos se sientan entendidos y con el cual se identifique y ese lugar en JAN Consultores, nuestra propuesta de valor gira en torno a ofrecer servicios personalizados enfocados en nuestros clientes.

Al concluir este diplomado hemos cumplido con los objetivos de este, contamos con el conocimiento necesario para poder llevar a cabo cualquier idea de negocios y emprendedor, hemos aprendido a utilizar múltiples herramientas de trabajo y ampliado nuestra capacidad analítica y estratégica.

INTRODUCCIÓN

El presente escrito tiene el propósito de presentar nuestro trabajo final presentado como requisito para concluir con el diplomado Emprendimiento en línea enfocado en la oferta de servicios, hemos desarrollado con éxito un plan de negocios, el cual consiste en un emprendimiento en línea que llevara por nombre JAN Consultores, estamos enfocados en ofrecer servicios profesionales personalizados de asesoría y consultoría administrativa y mercadológico.

El objetivo principal de este plan es concretizar y afianzar las decisiones más importantes para desarrollar la idea de negocios y determinar o definir los objetivos empresariales, definir la identidad corporativa, elegir el mercado meta, definir las estrategias de promoción y publicidad que nos permitan llegar a nuestros futuros clientes, además que presentado un plan de inversión requerida para poder poner en marcha en el emprendimiento y afianzarlo durante el primer año.

Para obtener en resultado en este proyecto hemos trabajado cuatro contextos de manera individual y secuencial, primero trabajamos el contexto empresarial, luego la parte del estudio de mercado, seguimos con el contexto mercadológico y por último trabajamos con el contexto financiero, seguido del lanzamiento de los espacios virtuales.

El emprendimiento como tal, promueve el crecimiento económico y social, pues favorece la generación de nuevos empleos, independencia económica de las personas y un sin número de beneficios, y entendemos la importancia de conocer o determinar la mejor forma para alcanzar la mayor cantidad de clientes potenciales a través de un clic, siempre apostando a la diferenciación y a la personalización del servicio a ofrecer.

DESARROLLO

SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA

1.1 Nombre de la Empresa. JAN CONSULTING

1.2 Descripción actividad comercial.

JAN Consultores es una empresa que se dedica a ofrecer servicio de asesoría y consultorías personalizadas en el área de administración y mercadeo, con una orientación de impactar a pequeños empresarios y emprendedores en toda zona norte y Santo Domingo Oeste.

1.3 Identidad cromática.

El color azul se ha posicionado como el color de la comunicación, la confianza y la inteligencia y es lo que queremos transmitir a nuestros clientes, por lo que hemos optado por una identidad cromática con dos tonos de azules, también el color naranja con el propósito de transmitir entusiasmo, éxito y creatividad, más los colores básico negro y blanco.



1.4 Logo y eslogan.



Filosofía del Negocio.

Misión:

Brindar servicios de gestión y consultoría administrativa y mercadológica a emprendedores.

Visión:

Ser líderes en el mercado de gestión y consultoría empresarial de la República Dominicana.

Valores:

Servicio personalizado, estamos conscientes de que no todas las empresas van al mismo ritmo, y que unas necesitan más de otras. Es por ello por lo que nos enfocamos en identificar cuáles son esas variantes que requiere cada empresa para hacer que su experiencia sea única y se sienta cómodo al brindarles lo que realmente necesitan y no algo genérico.

Confiabledad, para nosotros es muy importante ganar el respeto, confianza y reconocimiento de nuestros clientes.

Responsabilidad, como empresa sentimos gran responsabilidad tanto por nuestros clientes como por el entorno.

Profesionalidad, contamos con un personal altamente calificado en las distintas áreas de servicios.

Ética, como empresa nos regimos por una serie de reglas que nos ayudarán a promover las buenas acciones nuestro personal, tanto dentro como fuera de la empresa.

Calidad, a través del estudio y análisis de las necesidades y expectativas de nuestros clientes, buscamos brindarles un servicio que cumpla con dichas expectativas.

Puntualidad, podemos garantizar un trabajo excepcional cuya entrega no excederá el tiempo acordado o convenido con cada cliente, nos comprometemos a respetar los tiempos y velar que sean oportunos en cada caso.

1.6 Estructura organizacional.

Gerente Administrativo– Jannuacely Colón

Gerente de Mercadeo – Alexandra Díaz

Gerente de Operaciones – Natalia Castillo

Auxiliar de caja y cobros – Sara Minier

Auxiliar de ventas y servicio al cliente – Stefania Valdez

1.7 Organigrama.



1.8 Objetivos organizacionales.

Brindar un servicio personalizado, adaptado a las necesidades de nuestros clientes.

Atraer y fidelizar a los emprendedores más idóneos dentro del mercado.

Contar con un personal altamente calificado y con vasto conocimiento en la administración empresarial y mercadológica.

Alcanzar un crecimiento sostenible tanto para la empresa como para nuestros clientes.

1.9 Políticas organizacionales.

1. Servicios cotizables con un 60% por adelantado, y un 40 % cuando haya recibido en servicio, el pago se puede realizar por la vía de pago preferida por el cliente;
2. Se aceptarán pagos en efectivo, transferencias y depósitos;

3. Brindar un trato adecuado y personalizado a todos los clientes;
4. El sistema de comunicación con el cliente para operar 24 horas al día los 7 días de la semana;
5. Asistir al cliente durante todo el proceso de Pre-Venta, Venta y Postventa;
6. La falta oportuna de pago generará un recargo por mora;
7. Aplicamos descuentos a clientes por pronto pago o pago total de factura;
8. Comprender la raíz del problema y demostrar empatía con el cliente;
9. Ofrecer solución y evaluar la aceptación del cliente;
10. Ofrecer al cliente una diversidad de canales de contacto;

1.10 Normas organizacionales.

1. Horario laboral lunes a viernes de 8:00 am a 5:00 pm, el resto del horario se cubrirá con un Chatbot, incluidos fines de semanas y feriados;
2. El empleado es responsable de velar por la confidencialidad de las informaciones manejadas en la empresa (Cartera de clientes, informaciones personales de los clientes, informaciones generales de la empresa);
3. Toda producción oral o escrita, propuesta de valor, bases de datos e información de clientes captadas por empleados, es propiedad de la empresa;
4. El empleado utilizará las herramientas de trabajo conforme a sus funciones y se limitará a utilizarlas en beneficio personal;
5. El empleado velará por que el servicio brindado a los clientes externos e internos de la empresa sea acorde a nuestros valores;
6. Es de carácter obligatorio realizar un diagnóstico o investigación a cada cliente antes de brindar una solución, garantizando el servicio personalizado;
7. La investigación o diagnóstico se debe realizar desde un ángulo objetivo y profesional;
8. Es responsabilidad del empleado cumplir con los estándares de calidad prometidos por la empresa;
9. Es obligación del empleado asistir al cliente posteriormente a obtener el servicio;
10. Trabajar en equipo, solicitar y brindar ayuda cuando sea necesario;

SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

Presentación y Análisis de los Resultados de la Encuesta.

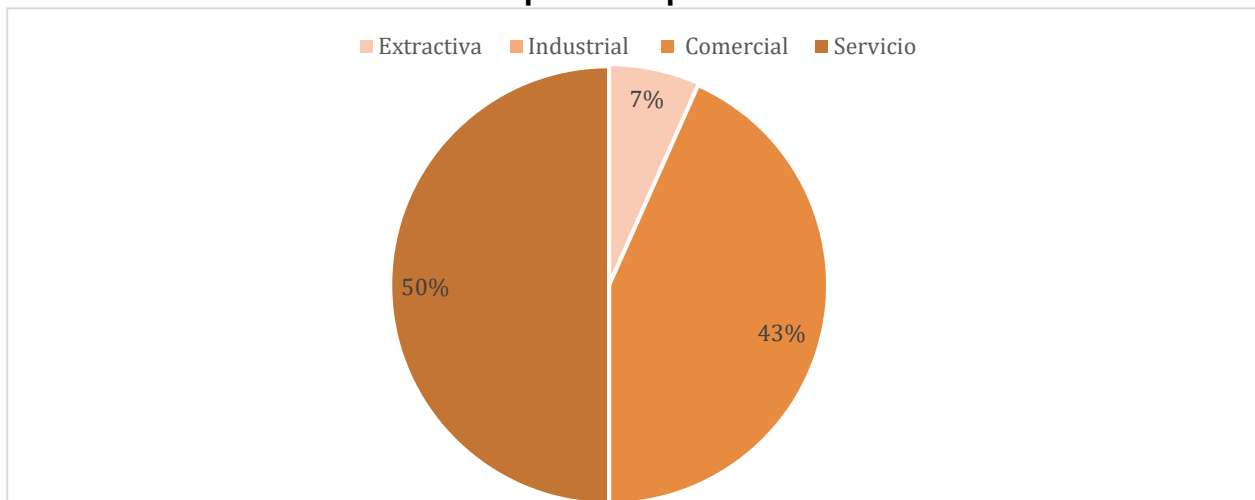
Tabla No.1
Tipo de Empresa

Opción	Frecuencia	%
Extractiva	2	7
Industrial		0
Comercial	13	43
Servicio	15	50
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **50%** de los empresarios pertenece al sector servicios, **43%**, al sector de empresas comerciales; **7%**, al sector de empresas extractiva y el **0%** para las empresas industriales. Lo que evidencia la mayor participación hacia las empresas de servicios.

Gráfica No.1
Tipo de Empresas



Fuente: Tabla No.1, Pregunta No.1 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

Tabla No.2
Servicios orientados al marketing de interés para los posibles clientes

Opción	Frecuencia	%
Estudio de mercados	11	14
Plan de marketing	18	25
Creación de espacios virtuales	3	4
Manejo de redes sociales	10	13
Campaña Publicitaria	11	14
Gestión de marca	6	8
Lanzamiento de nuevo producto	8	11
Creación de imagen corporativa	9	12
Otro especifique		
Total	76	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios orientados al mercadeo ofrecidos por la empresa: **25%**, plan de marketing; **14%**, estudios de mercado; **14%**, campaña publicitaria; **13%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de imagen corporativa; **11%**, lanzamiento de nuevo producto; **8%**, gestión de marcas; **4%**, creación de espacios virtuales. Se evidencian como una necesidad sin atender en el mercado la elaboración de plan de marketing y con la misma proporción e importancia estudios de mercado y campaña publicitaria.

Gráfica No.2
Servicios orientados al marketing de interés para los posibles clientes



Fuente: Tabla No.2, Pregunta No.2 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

Tabla No.3
Servicios administrativos de interés para los posibles clientes

Opción	Frecuencia	%
Diseño y estructura organizacional para Pymes	12	18
Gestión y acompañamiento de emprendedores	12	18
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos	8	12
Estructuración de departamentos y áreas	6	9
Manuales Gerenciales, liderazgo y supervisión	7	10
Diseño y Estructura de planes operativos anuales	10	15
Asesoría empresarial	12	18
Total	67	100

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios administrativos ofrecidos por la empresa: **18%**,diseño y estructura organizacional para Pymes; **18%**,gestión y acompañamiento de emprendedores; **18%**,asesoría empresarial; **15%**, diseño y estructura de planes operativos anuales; **12%**, elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos; **10%**, Manuales gerenciales, liderazgo y supervisión; **9%**,estructuración de departamentos y áreas ;Se evidencian una inclinación de los posibles clientes hacia Diseño y estructura organizacional para Pymes, gestión y acompañamiento de emprendedores y asesoría empresarial con un empate que representa un **18%** para cada renglón.

Gráfica No.3
Servicios administrativos de interés para los posibles clientes

Fuente: Tabla No.3, Pregunta No.4 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

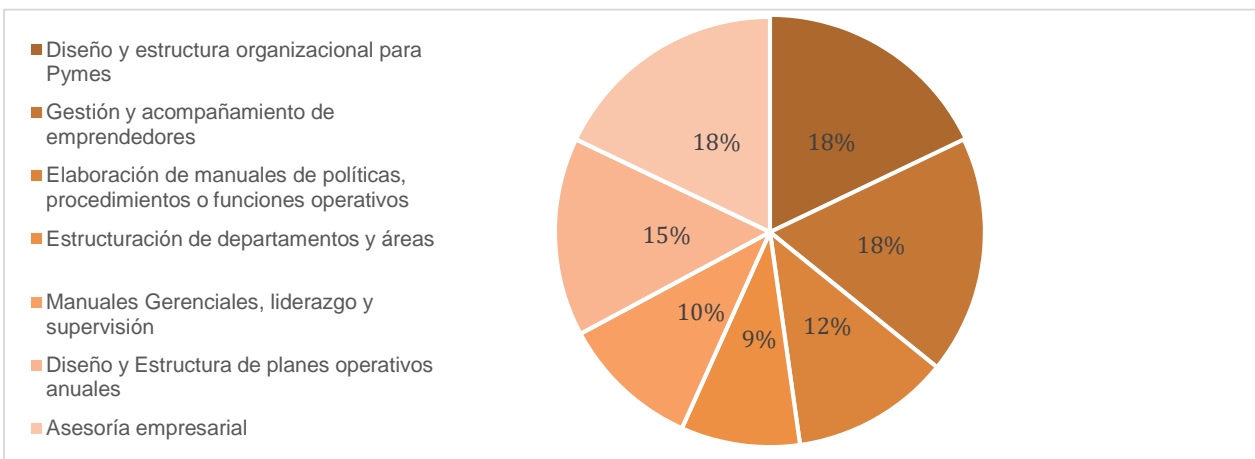


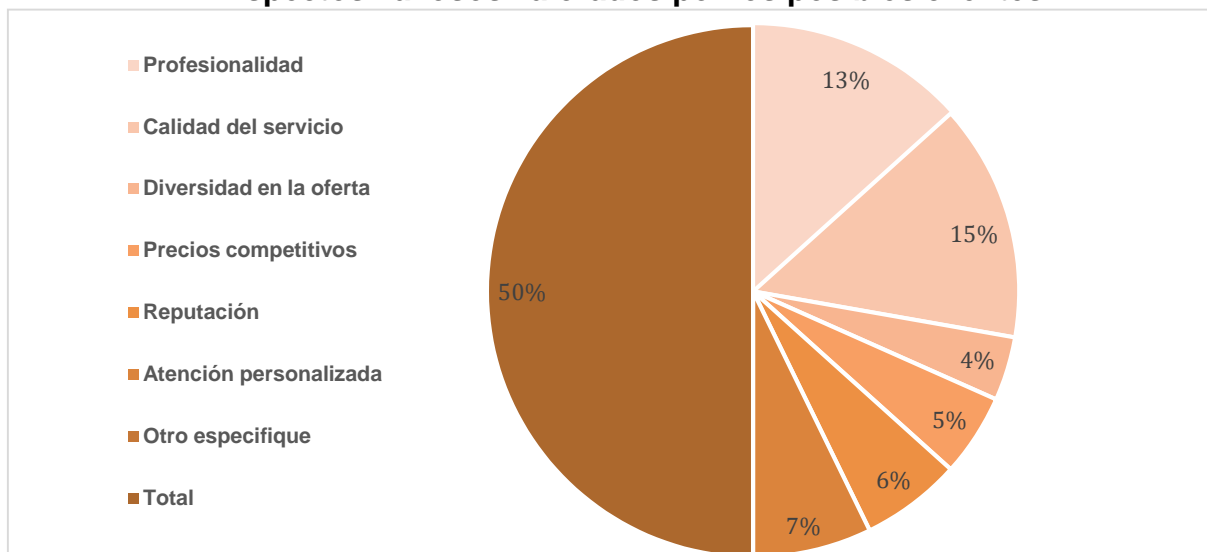
Tabla No.4
Aspectos valiosos valorados por los posibles clientes

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad	24	27
Calidad del servicio	26	29
Diversidad en la oferta	7	8
Precios competitivos	9	10
Reputación	11	12
Atención personalizada	13	14
Otro especifique		
Total	90	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos valiosos valorados por los posibles clientes: **29%**, plan de marketing; **27%**, profesionalidad; **14%**, atención personalizada; **12%**, reputación; **10%**, precios competitivos; **8%**, diversidad en la oferta. Se evidencian una orientación y enfoque de los posibles clientes en la calidad del servicio con un **29 %** y es secundado por la profesionalidad con un **27%**.

Gráfica No.4
Aspectos valiosos valorados por los posibles clientes



Fuente: Tabla No.4, Pregunta No.4 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

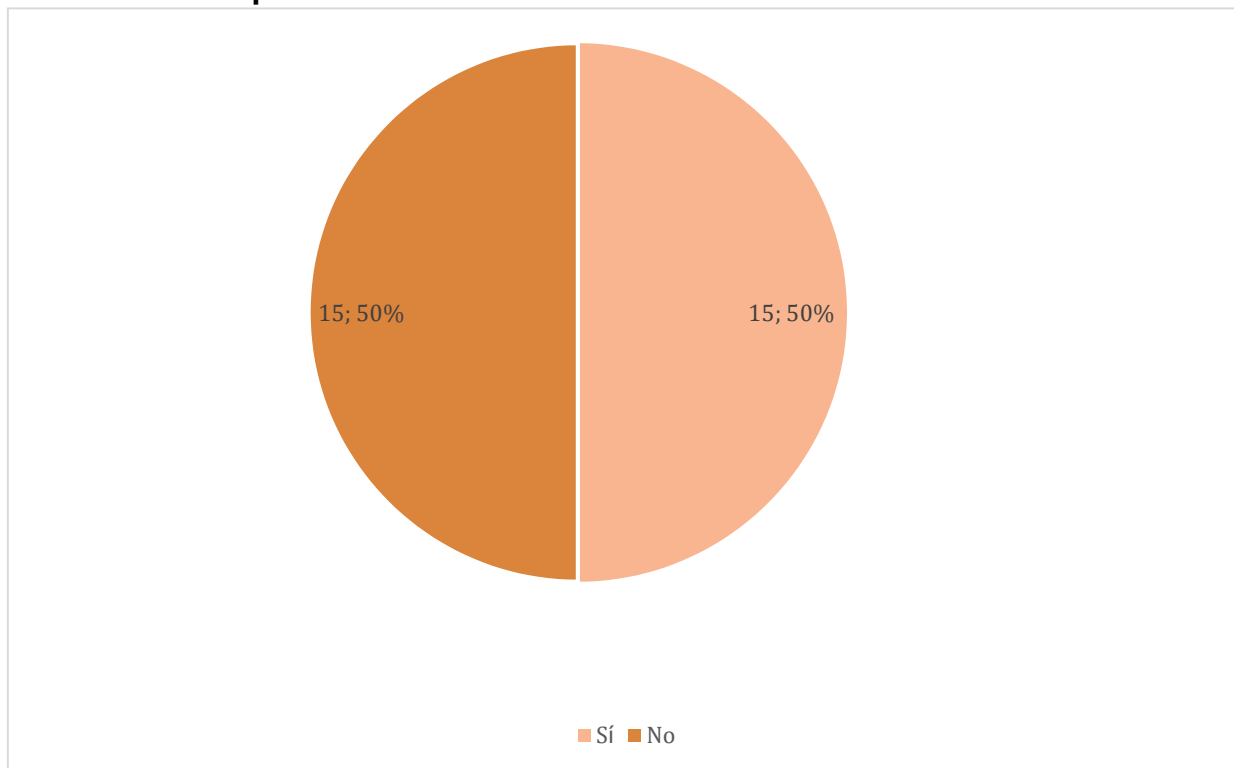
Tabla No.5
Cientes potenciales confirmar si han contratado servicios externos

Si	15	50
No	15	50
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes si los clientes potenciales han contratado anteriormente servicios externos: **50%**, si ha contrato; **50%**, no ha contrato. Se evidencian que de los clientes potenciales encuestados tenemos la misma proporción que ha contrato servicios externos, que la que no ha contrato, es un empate con un 50% para cada renglón.

Gráfica No.5
Cientes potenciales confirmar si han contratado servicios externos



Fuente: Tabla No.5, Pregunta No.5 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

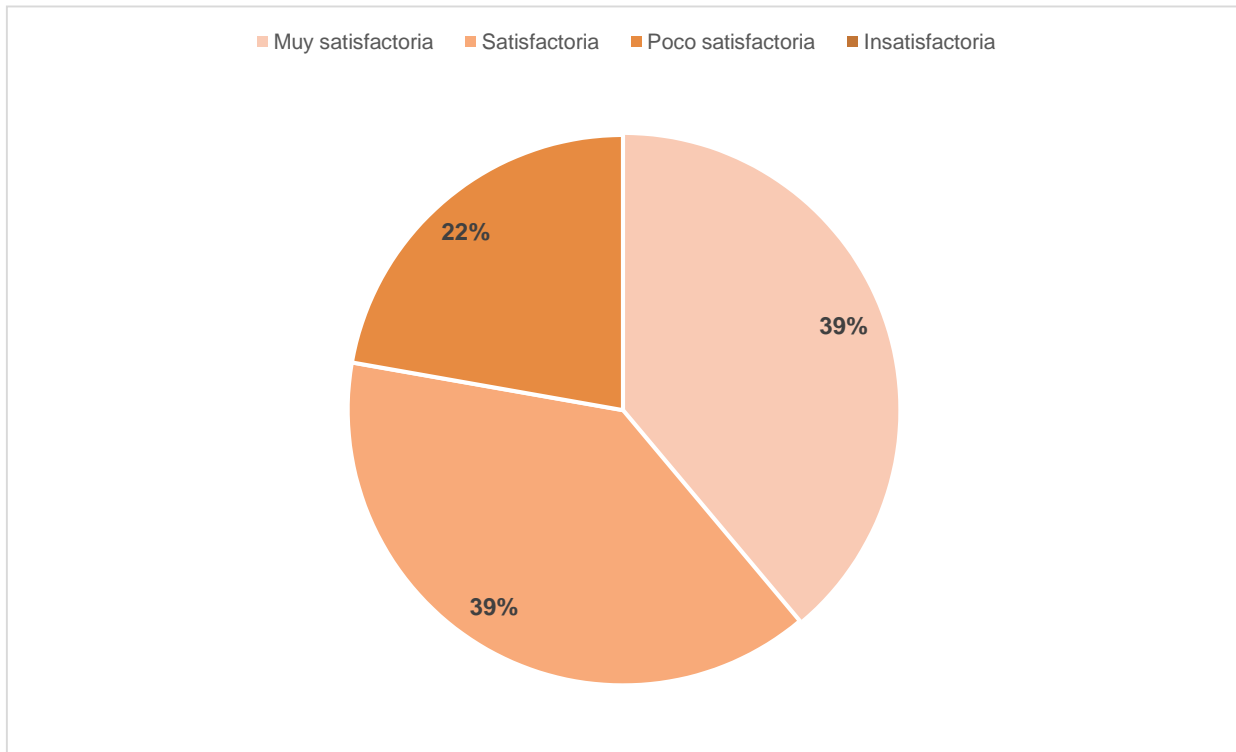
Tabla No.6
Cientes potenciales confirmar experiencia con los servicios contratados de forma externos

Muy satisfactoria	7	39
Satisfactoria	7	39
Poco satisfactoria	4	22
Insatisfactoria		
Total	18	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la experiencia de los clientes potenciales con servicios externos anteriormente contratados: **39%**, muy satisfactoria; **39%**, satisfactoria; **22%**, copo satisfactorio. Se evidencian que uno de los clientes potenciales has tenido una experiencia muy satisfactoria en un 39 % y en la misma proporción una experiencia satisfactoria, obteniendo unos resultados positivos y apertura para contratar servicios externos más adelante.

Gráfica No.6
Cientes potenciales confirmar experiencia con los servicios contratados de forma externos



Fuente: Tabla No.6, Pregunta No.6 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

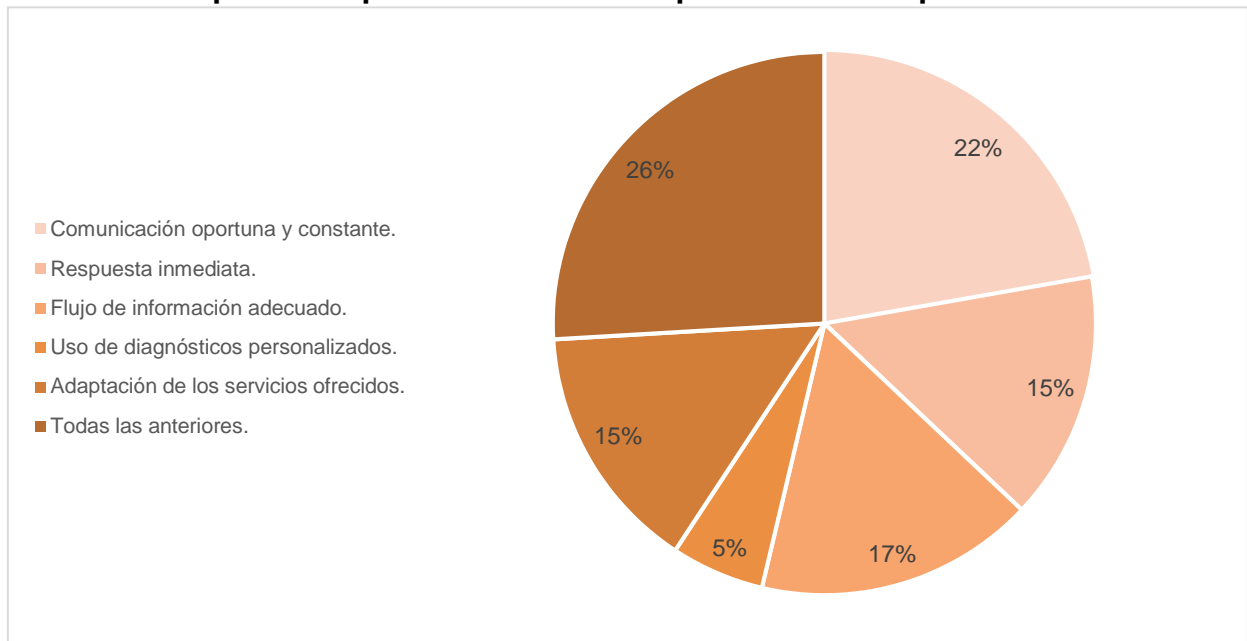
Tabla No.7
Aspectos importantes valorados por los clientes potenciales

Comunicación oportuna y constante	12	22
Respuesta inmediata	8	15
Flujo de información adecuado	9	17
Uso de diagnósticos personalizados	3	6
Adaptación de los servicios ofrecidos	8	15
Todas las anteriores	14	26
Otro especifique		
Total	54	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos importantes valorados por los clientes potenciales: **26%**, Todos los aspectos; **22%**, Comunicación oportuna y constante; **17%**, Flujo de información adecuado; **15%**, Respuesta inmediata; **15%**, Adaptación de los servicios ofrecidos; **6%**, Uso de diagnósticos personalizados. Se evidencian como de los clientes potenciales están interesados en una empresa que cumpla con todos los aspectos.

Gráfica No.7
Aspectos importantes valorados por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.7, Pregunta No.7 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

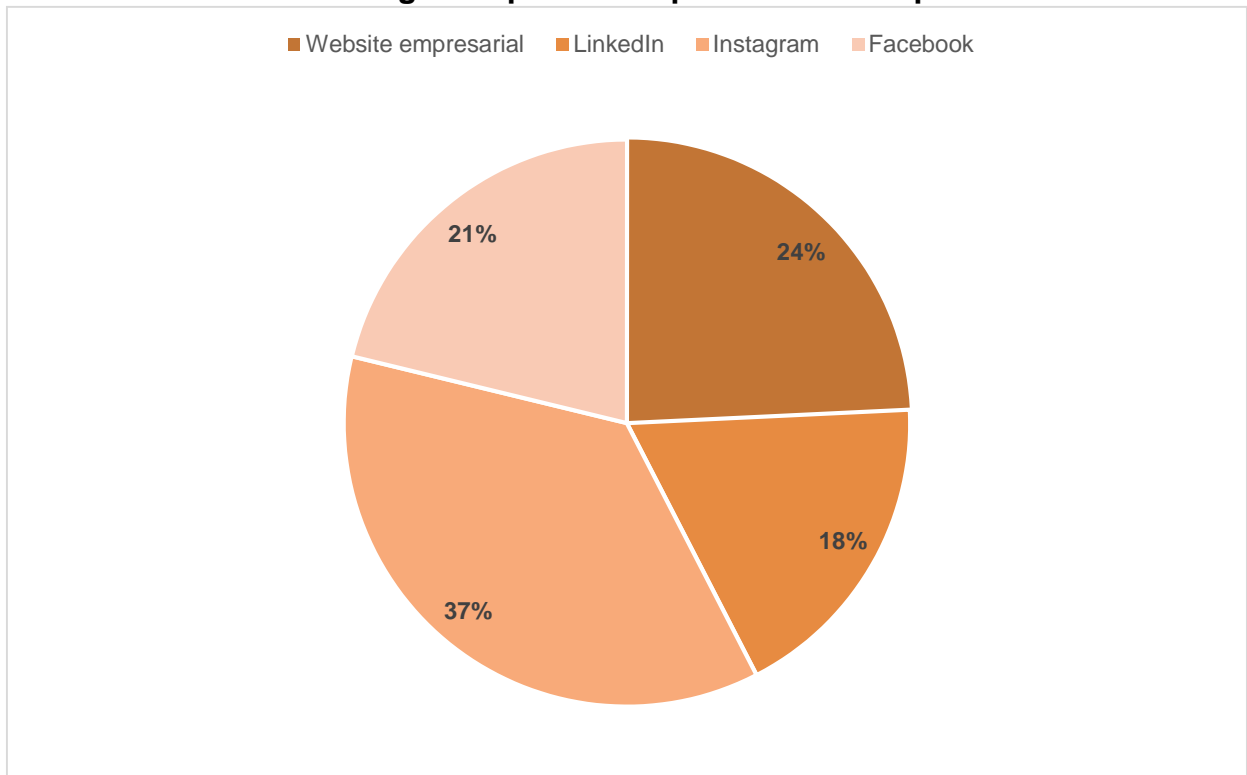
Tabla No.8
Plataformas digitales preferidas por los clientes potenciales

Website empresarial	16	24
LinkedIn	12	18
Instagram	24	36
Facebook	14	21
Otra especifique		
Total	66	100

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes Plataformas digitales preferidas por los clientes potenciales: **36%**, Instagram; **24%**, Website empresarial; **21%**, Facebook; **18%**, LinkedIn; Se evidencian que los clientes potenciales prefieren la plataforma de Instagram con un 36% de los votos.

Gráfica No.8
Plataformas digitales preferidas por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.8, Pregunta No.8 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

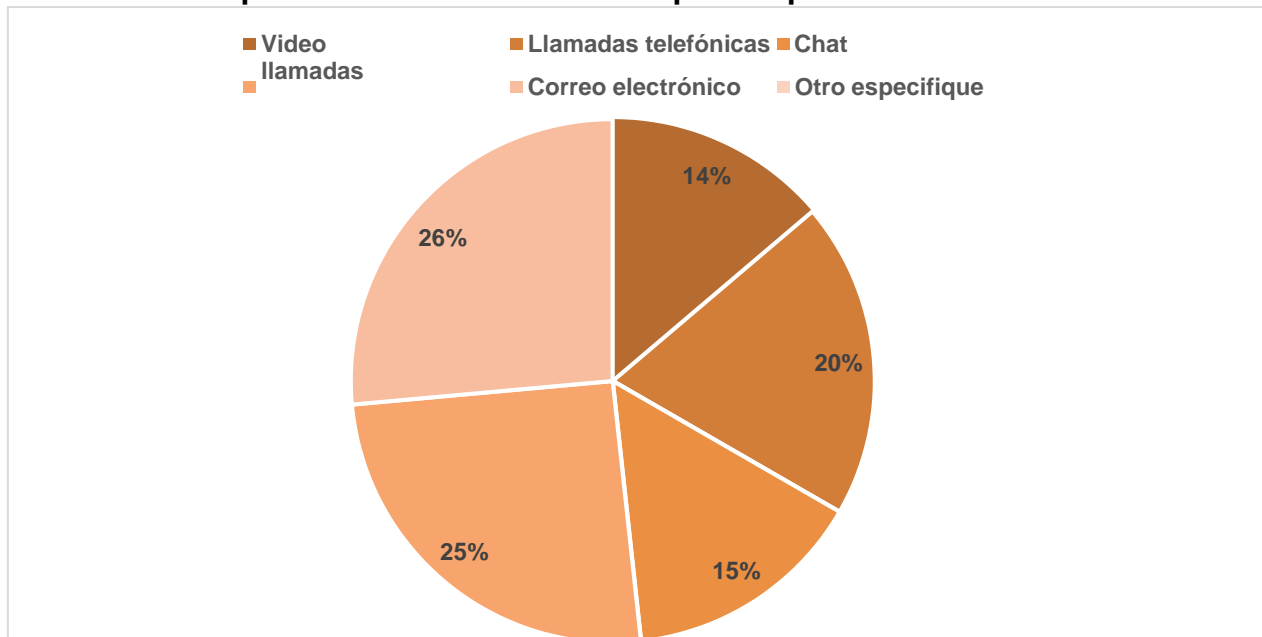
Tabla No.9
Tipos de contactos valorados por los posibles clientes.

Video llamadas	12	14
Llamadas telefónicas	17	20
Chat	13	15
WhatsApp	22	25
Correo electrónico	23	26
Otro especifique		
Total	87	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de contactos valorados por los clientes potenciales: **26%**, Correo electrónico; **25%**, WhatsApp; **20%**, Llamadas telefónicas; **15%**, Chat; **14%**, Video llamadas. Se evidencia que clientes potenciales prefieren y dan más importancia al uso de correo electrónico para su comunicación empresarial o profesional.

Tabla No.9
Tipos de contactos valorados por los posibles clientes.



Fuente: Tabla No.9, Pregunta No.9 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

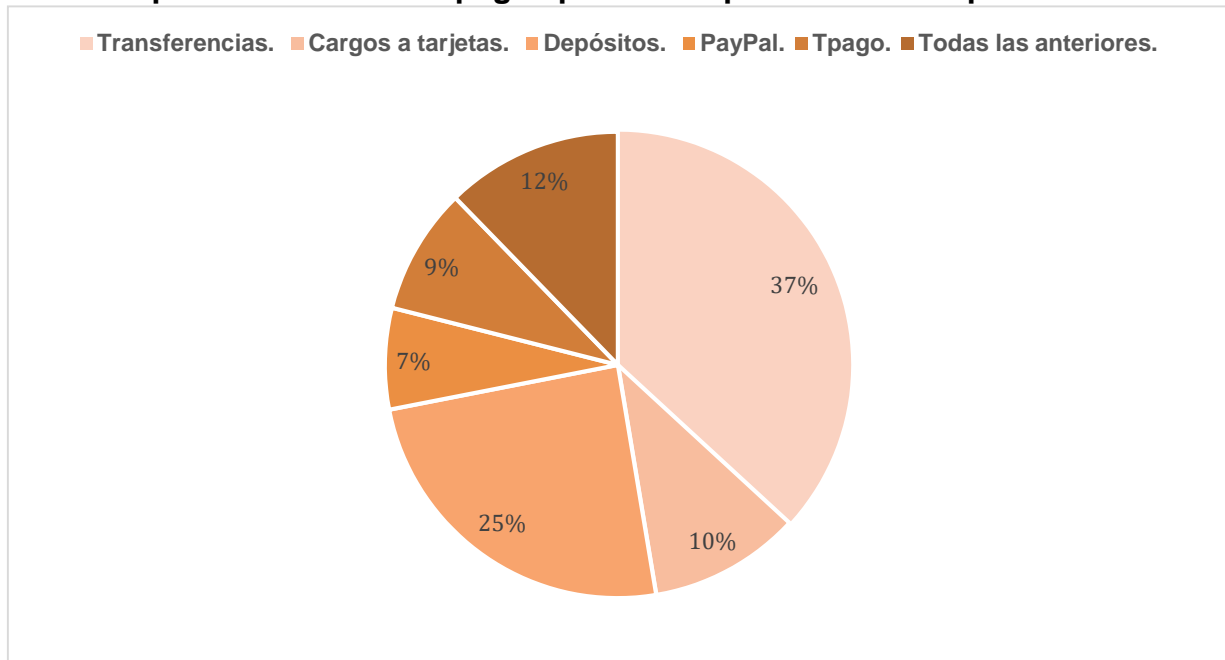
Tabla No.10
Tipos de formatos de pagos preferidos por los clientes potenciales

Transferencias	21	37
Cargos a tarjetas	6	11
Depósitos	14	25
PayPal	4	7
Tpago	5	9
Todas las anteriores	7	12
Total	57	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de formatos de pagos: **37%**, Transferencias; **25%**, Depósitos; **12%**, todas las opciones de pago; **11%**, Cargos a tarjetas; **9%**, Tpago; **7%**, PayPal. Se evidencia que los clientes potenciales prefieren las transferencias como una forma de pago con un 37% de las votaciones.

Gráfica No.10
Tipos de formatos de pagos preferidos por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.10, Pregunta No.10 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

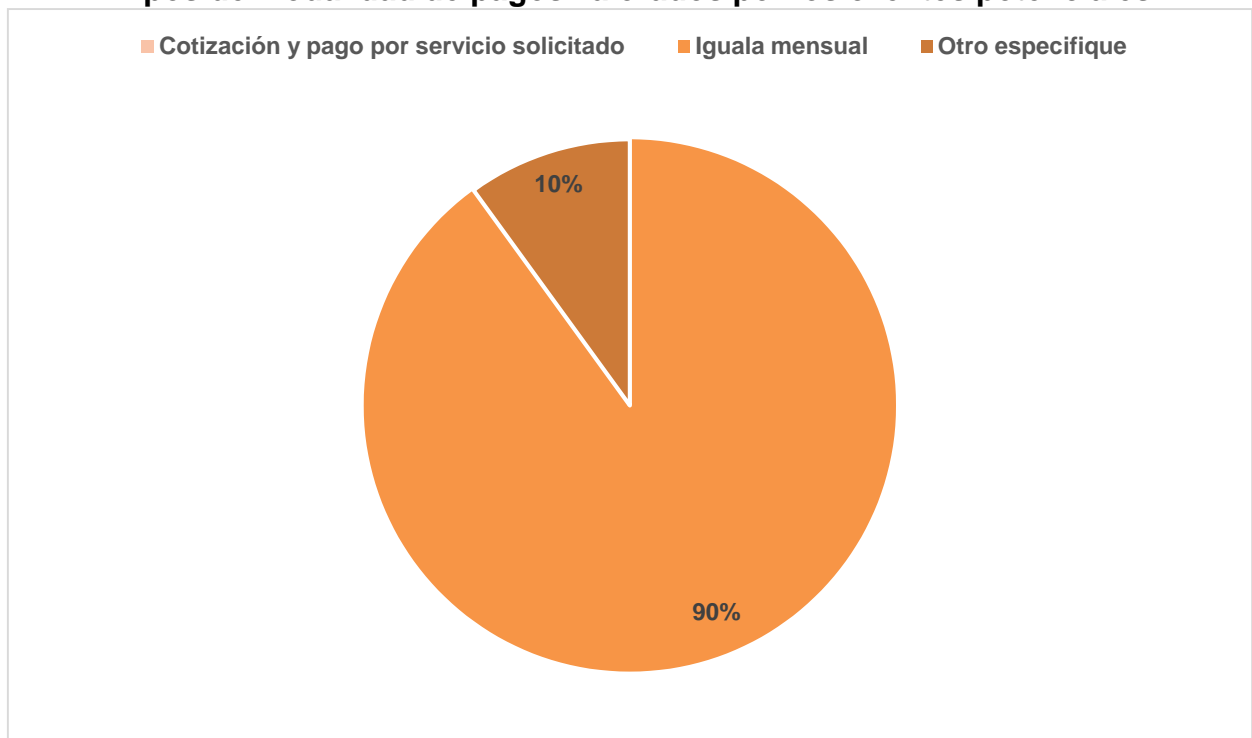
Tabla No.11
Tipos de modalidad de pagos valorados por los clientes potenciales

Cotización y pago por servicio solicitado	27	90
Iguala mensual	3	10
Otro especifique		
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de modalidad de pagos: **90%**, Cotización y pago por servicio solicitado; **10%**, Iguala mensual. Se evidencia que los clientes potenciales prefieren recibir servicios por cotizaciones con un 90% de los resultados y no desean estar atados a iguallas mensuales.

Gráfica No.11
Tipos de modalidad de pagos valorados por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.11, Pregunta No.11 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

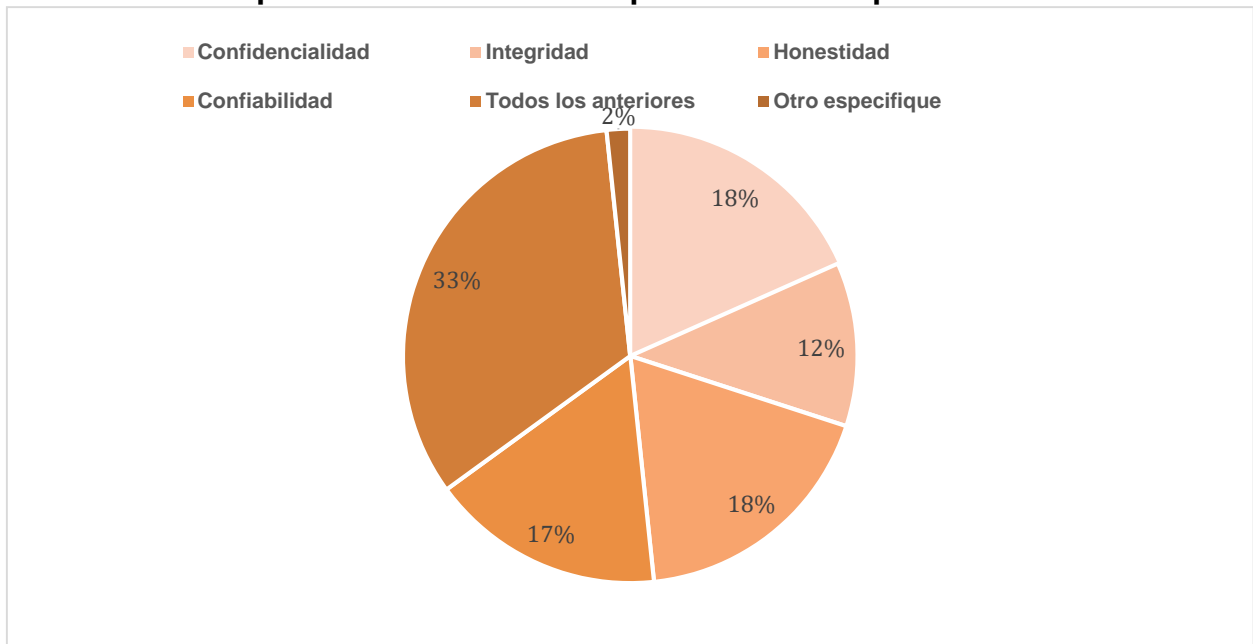
Tabla No.12
Aspectos éticos valorados por los clientes potenciales

Confidencialidad	11	18
Integridad	7	12
Honestidad	11	18
Confiabilidad	10	17
Todos los anteriores	20	33
Otro especifique	1	2
Total	60	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos éticos valorados por los clientes potenciales: **33%**, todas las opciones; **18%**, Honestidad; **18%**, Confidencialidad; **17%**, Confiabilidad; **12%**, Integridad; **2%**, otro. Se evidencia que los clientes potenciales valoran los aspectos éticos para elegir a las empresas antes de contratar un servicio, han elegido con un 33 % todos los aspectos éticos antes resaltados.

Gráfica No.12
Aspectos éticos valorados por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.12, Pregunta No.12 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

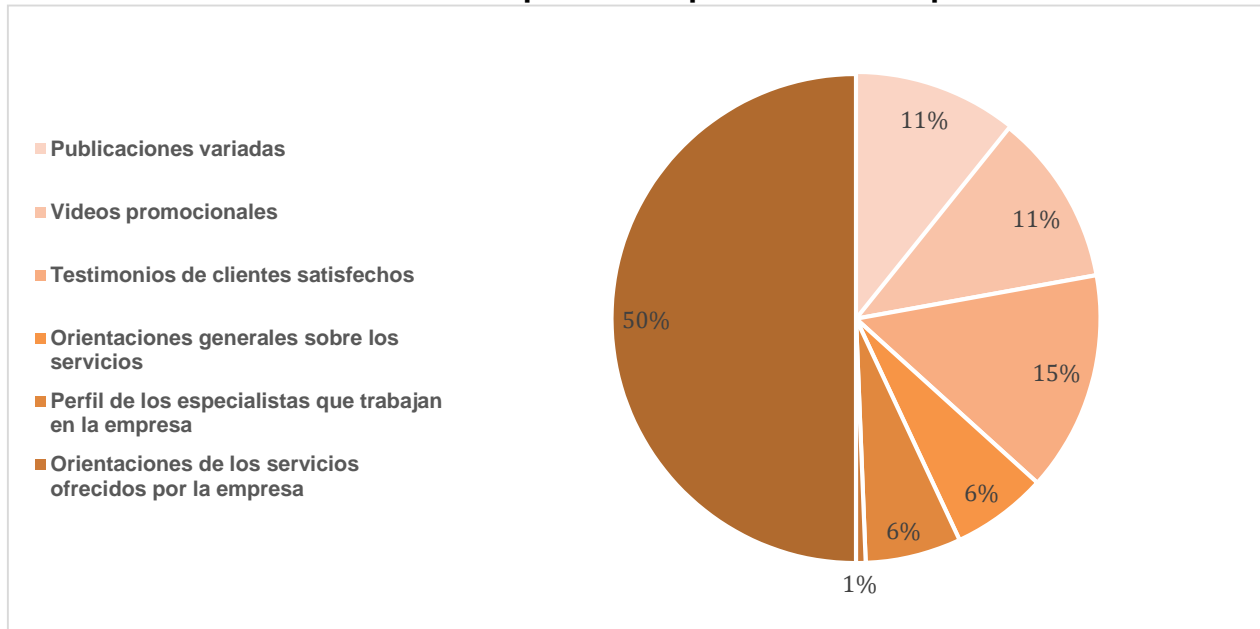
Tabla No.13
Contenidos multimedia preferidos por los clientes potenciales

Publicaciones variadas	17	22
Videos promocionales	18	23
Testimonios de clientes satisfechos	23	29
Orientaciones generales sobre los servicios	10	13
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	10	13
Otro especifique	1	1
Total	79	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios ofrecidos por la empresa: **29%**, Testimonios de clientes satisfechos; **23%**, Videos promocionales; **22%**, Publicaciones variadas; **13%**, Orientaciones generales sobre los servicios; **13%**, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa; **1%**, otro. Se evidencia que los clientes potenciales prefieren los testimonios de otros clientes satisfechos para elegir una empresa o servicios a contratar han elegido en un 29% esta opción, la cual cuenta con la mayor valoración.

Gráfica No.13
Contenidos multimedia preferidos por los clientes potenciales



Fuente: Tabla No.13, Pregunta No.13 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

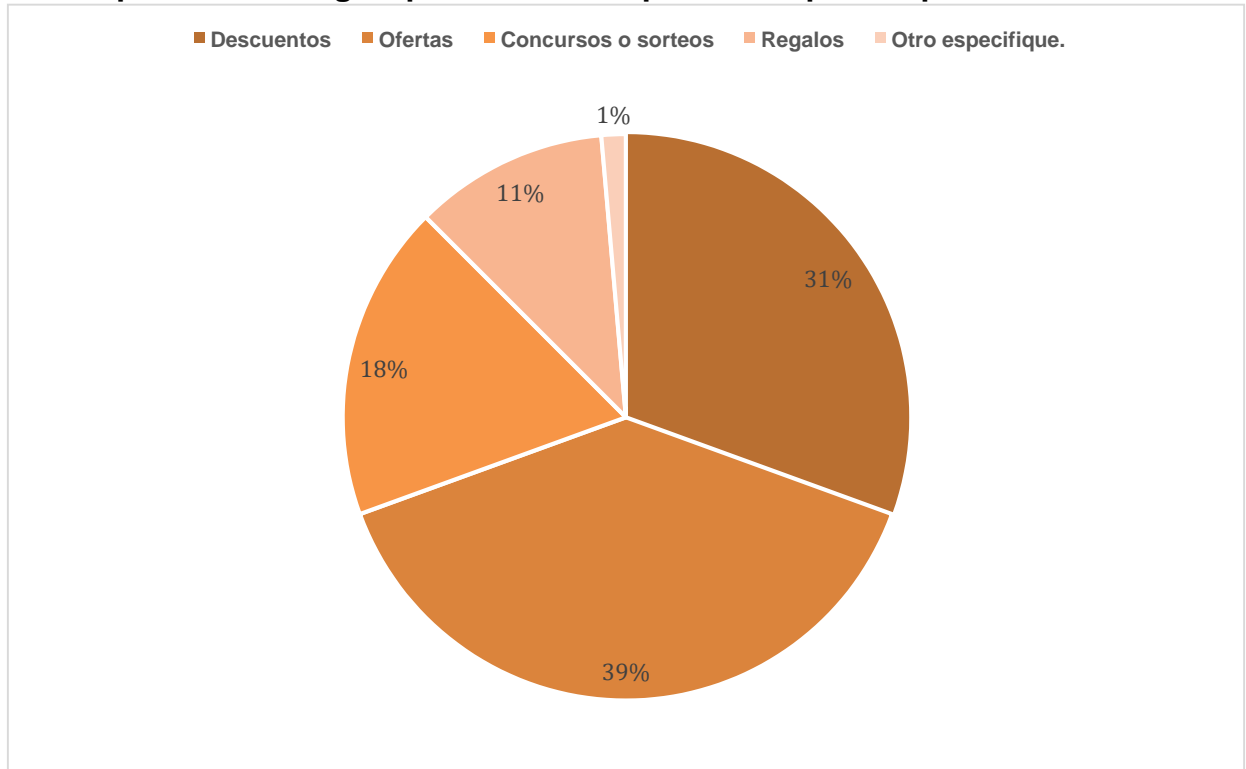
Tabla No.14
Tipos de estrategias promocionales preferidas por los posibles clientes

Descuentos	22	31
Ofertas	28	39
Concursos o sorteos	13	18
Regalos	8	11
Otro especifique	1	1
Total	72	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios ofrecidos por la empresa: **39%**, Ofertas; **31%**, Descuentos; **18%**, Concursos o sorteos; **11%**, Regalos; **1%**, otro. Se evidencian que los clientes potenciales prefieren las ofertas como una estrategia promocional con una valoración de un 39 % y también prefieren o valorar los descuentos con un 31 %.

Gráfica No.14
Tipos de estrategias promocionales preferidas por los posibles clientes



Fuente: Tabla No.14, Pregunta No.14 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

Tabla No.15
Confirmación de los clientes potenciales para recomendar nuestros servicios

Si	30	100
No		
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la disposición de los clientes potenciales para recomendar el servicio ofrecidos por la empresa: **100 %**, Si. Se evidencia que los clientes potenciales están dispuestos a recomendar el servicio ofrecido por la empresa, si tienen una buena experiencia.

Gráfica No.15
Confirmación de los clientes potenciales para recomendar nuestros servicios



Fuente: Tabla No.15, Pregunta No.15 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

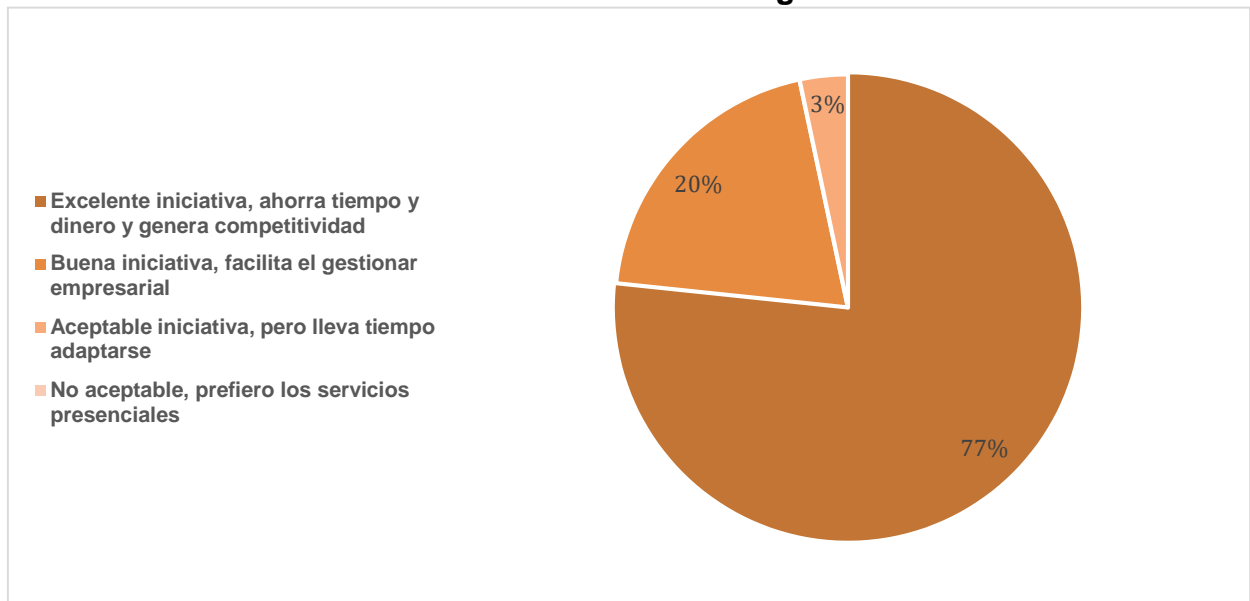
Tabla No.16
Valoración de los clientes potenciales acerca de los servicios empresariales ofrecidos de manera digital

Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad	23	77
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial	6	20
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	1	3
No aceptable, prefiero los servicios presenciales		
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.16 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la valoración de los clientes ante la oferta de servicios empresariales de manera digital: **77%**, Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **20%**, Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial; **3%**, Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse. Se evidencian que los clientes potenciales valoran los servicios empresariales ofrecidos de manera digital, mostrando mayor importancia y obteniendo un 77 % de los votos.

Gráfica No.16
Valoración de los clientes potenciales acerca de los servicios empresariales ofrecidos de manera digital



Fuente: Tabla No.16, Pregunta No.16 del cuestionarios o encuesta aplicada a clientes potenciales de la Región Norte y de Santo Domingo Este

SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos.

Lanzar al mercado servicios personalizados de consultorías administrativas y mercadológicas que cumplan con los más altos estándares de calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y sobre todo superar sus expectativas.

Garantizar la oferta de servicios a precios competitivos brindando la oportunidad de acceso a nuestros clientes.

Ofrecer nuestros servicios a través de las diferentes plataformas digitales, Tales son: páginas web, correo electrónico, Instagram, LinkedIn y WhatsApp, además tener presencia física en nuestra sucursal.

Utilizar estrategias de comunicación efectiva por medio de promociones de ventas, publicidad de redes sociales, Email marketing, ofertas y descuentos.

3.2 Descripción mercado meta.

Demográfico: El público objetivo al que estamos dirigido es a pequeños empresarios y emprendedores que buscan organizar, relanzar o posicionar sus negocios.

Empresas pequeña o emprendimientos en las siguientes áreas: Farmacias, Ferreterías, Proveedores de internet, Salones de bellezas, Tiendas de ropa, tiendas en línea todas las áreas.

Psicográfico: Nuestro público en cuanto a género es indistinto, con un nivel educativo medio y avanzado o superior sin importar su raza u ocupación, con enfoque a un mínimo de edad en el rango de 18 a 45 años. Que confíe en los procesos virtuales.

Comportamentales: Adaptado a los nuevos tiempos, emprendedor, dinámico que cree, confía y utiliza las plataformas digitales en su día a día.

Geográfico: Nos dirigimos a la región Norte y Santo Domingo Oeste.

3.3 Decisión sobre producto.

Servicios de consultoría y asesoría mercadológica.

JAN Consultores pronto abre sus puertas para ofrecer servicios de consultorías administrativas y mercadológicas para satisfacer las necesidades del mercado. Ahora presentamos los servicios mercadológicos que estamos ofreciendo con el fin de poder impactar a las empresas y emprendedores en toda zona Norte y Santo

Domingo Oeste.

Diseño del Plan de Marketing: Con este servicio buscamos poder orientar, acompañar y sobre todo dotar de esta herramienta a todos nuestros clientes para que puedan llevar a cabo su emprendimiento, que logren desarrollar con éxito su actividad comercial y posicionarse en la mente de los consumidores.

Nuestros clientes o usuarios tendrán la opción de adquirir el plan detallado y poder desarrollarlo de manera independiente o mejor si adquieren el plan con nuestro acompañamiento y asesoría durante todo un año.

Diseño de Plan de Marketing:

Fases del servicio:

Resumen ejecutivo: Realizaremos un efectivo resumen ejecutivo, con informaciones puntuales que les permita a nuestros clientes identificar los puntos más importantes del plan y sobre todo poder presentar a posibles inversionistas o ejecutivos para conseguir financiamiento en el proyecto.

Presentación de la empresa: En este punto pretendemos de la mano con nuestros clientes definir o identificar los objetivos a corto y largo plazo, también realizaremos una evaluación de empresa, la herramienta a utilizar es el análisis FODA.

Análisis del mercado: Realizaremos una investigación para identificar en qué mercado están operando nuestros clientes y alertar de posibles amenazas utilizaremos diferentes herramientas entre ellas el análisis de PESTEL.

Análisis de la clientela: En este punto se debe identificar a los consumidores de nuestros clientes, le ayudaremos a definir e identificar muy bien cuál es su mercado meta.

Análisis de la competencia: Aquí identificamos a los competidores más fuertes, debemos saber que hacen, para mantener a nuestros clientes en alerta y saber cómo contrarrestar cualquier acción que estos tomen que puedan afectar a nuestros clientes.

Plan de Marketing mix o estrategias. En este punto tomaremos todas las decisiones en cuanto a las estrategias que utilizaremos con relación a los cuatro elementos más importantes del marketing que son: producto, precio, punto de venta y promoción.

Calendarios de actividades: Aquí planteamos en tiempo ideal para el desarrollo de cada estrategia planteada.

Plan financiero o presupuesto: Aquí el cliente tendrá una visión de los recursos que necesita para poder desarrollar en plan de mercadeo y cada una de las actividades planteadas.

Características: El servicio de diseño de plan de marketing se caracteriza por ser un servicio personalizado, ágil, adaptado a las necesidades de los consumidores y a precios muy competitivos en el mercado, es un servicio para que todos los emprendedores tengan acceso al mismo.

Beneficios y Ventajas: Con nosotros los clientes podrán ahorrar tiempo, tendrán acceso a un servicio personalizado, que le permitirá alcanzar sus metas y objetivos. Tenemos un personal capacitado que garantiza el éxito del proyecto, facilidades de pago, buen trato y servicio con los clientes, comunicación de ambas vías, acompañamiento y revisión de resultados.

Valor agregado: Al enfocarnos en ofrecer servicios personalizados pretendemos ofrecer cualquier ayuda adicional que el cliente necesite, fuera de los servicios que ofrecemos, realizaremos un diagnóstico a cada cliente y le ayudaremos a identificar cualquier situación o necesidad que el cliente tenga, utilizaremos la experiencia que tenemos en ventas, servicio al cliente, microcréditos y demás para aportar ideas de valor que puedan ser ese empuje que los clientes necesitan para salir adelante, en JAN Consultores no vemos a nuestros clientes como un número o un ingreso, lo vemos como un aliado con en que queremos contar por mucho tiempo, nuestro enfoque está en tener un servicio y trato personalizado para fidelizar a nuestros clientes.

Diferencia de la competencia: Velaremos por cumplir nuestra promesa y trabajamos apegados a nuestros valores, ofreciendo servicios personalizados, a precios competitivos, con altos estándares de calidad, regidos por la ética, actuando con responsabilidad y puntualidad generando la confianza esperada por nuestros clientes.

Diseño de Campañas Publicitarias:

Campañas Publicitarias: Con este servicio buscamos acompañar a los clientes en el proceso de creación de una campaña publicitaria que busque comunicar, dar a conocer o posicionar la empresa o un producto o servicio en específico.

Fases del servicio:

Definir los objetivos de la campaña: Junto a nuestros clientes definiremos el objetivo de la campaña, ya sea dar a conocer un servicio, mejorar la imagen de la empresa, mejorar su posicionamiento, lanzar un nuevo producto, entre otros.

Redactar el briefing: En esta fase realizaremos un diagnóstico para validar el público objetivo al que va dirigido la campaña, resaltar y conocer las cualidades o atributos del producto, su factor diferenciador y sobre todo los datos más importantes de la competencia.

Desarrollar la propuesta base: Una vez redactado el briefing tendremos el insumo para desarrollar una propuesta adecuada para nuestro cliente, que se adapte a sus necesidades.

Elaborar el plan de medios: Aquí definiremos o elegiremos los medios para difundir la campaña, este paso es muy importante, debemos elegir los medios idóneos para que el mensaje llegue al público objetivo.

Diseñar y adaptar el mensaje a los medios: En esta parte adoptaremos el mensaje publicitario, debe estar conforme a los medios elegidos.

Lanzar la campaña publicitaria: Esta es una de las fases finales, ya tenemos todo definido y solo es lanzar la campaña por los medios elegidos.

Realizar seguimiento y control: El seguimiento es un proceso de evaluación a la campaña, ir midiendo su efectividad y realizar ajustes si fuere necesario.

Medir y fidelizar a los nuevos clientes. Esta es la fase final, aquí podremos medir y saber cuántos clientes nuevos que se obtuvieron por medio de la campaña y se recomendarán diferentes estrategias de fidelización para los nuevos usuarios o clientes atraídos se mantengan.

Características: Nuestro servicio de diseño de campañas publicitarias es un servicio personalizado, adaptado a las necesidades de nuestros clientes.

Beneficios y Ventajas: El servicio de diseño de campaña publicitaria se caracteriza por ser un servicio personalizado, ágil, adaptado a las necesidades de los consumidores y a precios muy competitivos en el mercado, es un servicio para que todos los emprendedores tengan acceso al mismo. Tenemos un personal capacitado que garantiza el éxito del proyecto, facilidades de pago, buen trato y servicio con los clientes, comunicación de ambas bidireccional, acompañamiento y revisión de resultados.

Valor agregado: Al enfocarnos en ofrecer servicios personalizados pretendemos ofrecer cualquier ayuda adicional que el cliente necesite, fuera de los servicios que ofrecemos, realizaremos un diagnóstico a cada clientes y le ayudaremos a identificar cualquier situación o necesidad que el cliente tenga, utilizaremos la experiencia que tenemos en ventas, servicio al cliente, microcréditos y demás para aportar ideas de valor que puedan ser ese empuje que los clientes necesitan para salir adelante, en JAN Consultores no vemos a nuestros clientes como un número o un ingreso, lo vemos como un aliado con en que queremos contar por mucho tiempo, nuestro enfoque está en tener un servicio y trato personalizado para fidelizar a nuestros clientes.

Diferencia de la competencia: Velaremos por cumplir nuestra promesa y trabajamos apegados a nuestros valores, ofreciendo servicios personalizados, a precios competitivos, con altos estándares de calidad, regidos por la ética, actuando con responsabilidad y puntualidad generando la confianza esperada por nuestros clientes.

Servicios de consultoría y asesoría administrativos.

Diseño y Estructura Organizacional para Pymes: Son aquellos expertos profesionales independientes que permiten analizar, organizar y estructurar en un orden jerárquico en la organización, para asesorar a los gerentes e implementar estrategias que contribuyan a la eficiencia y eficacia empresarial.

Características: Organización, Planificación, Dirección, Control, División, definir cada área o puesto.

Beneficios y Ventajas: Gestiona la planificación, mejora la comunicación interna, Trazabilidad todas las entradas y salidas de la organización, gestiona un diagnóstico en tiempo real.

Valor Agregado: Orientar, guiar, delegar, dirigir y retroalimentar al personal de la organización.

Diferencia de la competencia: Brindamos a nuestros clientes un diagnóstico general de todos los procesos de la organización, entrenando el equipo con dicha organización para que estos tengan la capacidad y experiencia de mantener el equilibrio organizacional.

Seguimiento y Acompañamiento a Emprendedores.

Es la planificación y seguimiento previo para conseguir los objetivos de una organización identificando los recursos necesarios de manera organizada manteniendo un orden seguimiento y control de todas las actividades o acciones que se van a desarrollar.

Características: Liderazgo, paciencia, responsabilidad, creatividad, visión, confianza.

Beneficios y ventajas: Seguimiento arduo y dinámico a través de la comunicación e interacción con el emprendedor, generan nuevas oportunidades, en proporcionar nuevas técnicas, consolidar nuevos proyectos estratégicamente.

Valor Agregado: Incrementa la productividad permitiendo agregar valor a la economía con nuevas oportunidades de empleo y negocios.

Diferencia de la Competencia: Apoyar a las empresas para que crezcan y sean más competitivas convirtiéndolas en empresas existentes y maduras creando un ambiente propicio para los negocios con una cultura emprendedora en la sociedad e impulsar a mayores personas a crear su propia empresa.

3.3 Decisión sobre el precio.

Escala de precios para los servicios de consultoría y asesoría mercadológica.

Diseño de plan de marketing: 50,000.00 a 100,000.00 pesos, incluye la elaboración del plan de marketing y asesoría durante el primer mes para que inicien con la implementación.

Diseño de plan de marketing: 50,000.00 a 100,000.00 pesos, incluye la elaboración del plan de marketing y asesoría durante el primer mes para que inicien con la implementación, el cliente tiene la opción de pagar una iguala mensual de 10,000.00 pesos para tener un año de acompañamiento, el servicio incluye visitas mensuales, revisión mensual, tres reuniones virtuales, llamadas y mensajes sin límites para cualquier consulta, con este servicio le garantizamos el éxito del proyecto.

Acompañamiento y asesoría en la implementación del plan de marketing: El acompañamiento es para clientes que ya elaboraron su plan de marketing, pero no saben cómo ir cumpliendo con las fases de la implementación, estaremos realizando una revisión y ofreciendo el servicio por igualas mensuales de 10,000.00 a 15,000.00 pesos mensuales.

Servicios segmentados del diseño de plan de Marketing:

Si el cliente tiene un personal interno para desarrollar el plan, pero tienen inconvenientes para realizar algún punto, nosotros podemos rescatar ese punto en específico, aquí el detalle de los precios:

Análisis FODA: Si tienes inconvenientes para identificar o realizar un diagnóstico de la empresa, nosotros realizamos un análisis FODA, para identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, con un costo de 10,000.00 a 15,000.00 pago único.

Análisis de la clientela: Si el cliente está cansado de promocionar, ha implementado planes o simplemente no sabe bien a quién dirigir sus esfuerzos de marketing, nosotros le ofrecemos el servicio de definir su público objetivo, servicio se realizará con un costo de 10,000.00 a 15,000.00 pago único.

Análisis del mercado: Si el cliente no sabe o está confundido en cuanto a esos factores externos que pueden representar una amenaza para su negocio, nosotros le ofrecemos el servicio de analizar el mercado, le alertamos de situaciones económicas o políticas que pueden representar una amenaza, le ayudaremos a identificar proveedores entre otros puntos importante, servicio con un costo de 15,000.00 a 20,000.00 pesos, pago único.

Plan de marketing mix o estrategias: Con estos servicios podremos asesorar a nuestros clientes acerca de cuáles son las mejores estrategias para su producto, precio, punto de ventas y promoción, el precio es de 20,000.00 a 30,000.00 pesos pago único.

Servicios segmentados del diseño de campañas publicitarias.

Diseño de campañas publicitarias: 40,000.00 a 80,000.00 pesos, incluye la elaboración del plan de marketing y asesoría durante el primer mes para que inicien con la implementación.

Diseño de campañas publicitarias: 40,000.00 a 80,000.00 pesos, incluye la elaboración de la campaña publicitaria y asesoría durante el primer mes para que inicien con la implementación, el cliente tiene la opción de pagar una igualamensual de 5,000.00 a 10,000.00 pesos para tener un acompañamiento, el servicio incluye visitas mensuales, revisión mensual, tres reuniones por virtuales, llamadas y mensajes sin límites para cualquier consulta, con este servicio le garantizamos el éxito del proyecto.

Definir el objetivo de la campaña: Este servicio arrojará luz a nuestros clientes para que sepan cómo definir los objetivos de la campaña, eso en un escenario donde ellos tengan un personal interno para realizar la campaña, pero no logren definir bien los objetivos, precio del servicio es de 10,000.00 a 15,000.00 pesos pago único.

Redactar el briefing: Con este servicio buscamos definir bien el público objetivo, resaltar las cualidades del producto, identificar los elementos diferenciadores y la competencia, este es un insumo para que nuestros clientes puedan desarrollar sus campañas, precio de 10,000 a 15,000 pesos en pago único.

Propuesta base: Con este servicio buscamos simplemente realizar una propuesta de campaña publicitaria para que los clientes la puedan desarrollar solo, precio del servicio 15,000 a 20,000 pago único.

Elabora el plan de medios: Buscamos ayudar a nuestros clientes a identificar los medios publicitarios idóneos para llegar a su público, pueden ser medios en línea como fuera de línea, precio del servicio 10,000.00 a 15,000.00 pesos en pago único.

Diseñar y adaptar el mensaje a los medios: En un escenario donde el cliente ya ha definido el mensaje y los medios, pero no sabe cómo adaptarlo a cada medio, nosotros le ayudaremos por medio de este servicio, con un precio de 10,000.00a 15,000.00 pesos en pago único.

Lanzar campaña publicitaria: Con este servicio buscamos ser un soporte para

los clientes que no saben cómo lanzar una campaña publicitaria, le brindamos una revisión la campaña, le asesoramos la decidir las mejores actividades para el lanzamiento y materializamos el lanzamiento, servicio con un precio de 15,000.00 a 20,000.00 pesos pago único, esto es acompañamiento y asesoría.

Escala de precios para los servicios de consultoría y asesoría administrativa.

Diseño de estructura Funcional: Ofrecemos este servicio para aquellas organizaciones que buscan su jerarquía basada en el puesto de trabajo, es decir aquellos que buscan agrupar los empleados para trabajar con el mismo objetivo en común. Precios oscilan desde 60,000.00 hasta 100,000.00.

Diseño de estructura Divisional: Este servicio está enfocado a aquellos emprendedores que cuentan con un grupo de empleados los cuales son divididos por productos o región. Precios oscilan desde 40 hasta 80,000.00.

Diseño de estructura Matriciales: Es la combinación del diseño estructural funcional y divisional, donde se cuenta con un jefe de funciones o función y otro para la estructurar la combinación del personal de distintas divisiones para formar equipos. Precios oscilan desde 60,000.00 hasta 100,000.00.

Diseño de estructura lineal: Suplimos un personal para cubrir una necesidad en una organización, son personas o departamentos encargados de asesorar a los empleados. Precios oscilan desde 60,000.00 hasta 100,000.00.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

JAN Consultores, contará con las siguientes plataformas para ofrecer sus nuestros servicios, promocionar e interactuar con nuestro público objetivo:

WhatsApp: Contaremos con mensajería instantáneas de manera sincrónica, mediante ChatBot, creando mensajes específicos, con palabras claves y respuestas instantáneas para nuestros clientes.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, entrevistas, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura y enviar fotos o comprobantes de pago.

Facebook: Mediante la App utilizaremos Marketplace con una gran variedad de promociones y ofertas atractivas, que llamen la atención del público.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará

al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

LinkedIn: Esta plataforma es muy práctica para promocionar cualquier información o negocio, la misma es gratuita, lo que permite minimizar costos.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

Instagram: Pagaremos promociones tanto a influencers conocidos, como a programas con gran cantidad de seguidores en sus redes, de manera que se expanda la información de nuestra empresa y servicios; Promocionar, creación de contenido.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

Página Web: En nuestra página web estará toda nuestra imagen corporativa, historia, los datos de los socios y colaboradores, catálogo de servicio, lista de precios y toda la información relevante de la empresa.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura, realizar pago en línea y enviar fotos o comprobantes de pago. La página tendrá un enlace directo con nuestro WhatsApp.

Sucursal: En la sucursal tendremos un personal fijo brindando asistencia cara a cara en horario de 8:00 am a 5:00 pm, los clientes pueden acercarse a nosotros y obtener Flyer, catálogos promocionales y asistencia presencial.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura, realizar pago en línea si necesita orientación, realizar pagos directos en efectivo.

Visita a clientes: Nosotras visitaremos a los clientes para dar a conocer los servicios y luego de ser clientes visitaremos para dar seguimiento.

Correo electrónico institucional: Se utilizará para difusiones masivas y también difusiones individuales.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, entrevistas, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura y enviar fotos o comprobantes de pago. Sucursal: En la sucursal tendremos un

Personal fijo brindando asistencia cara a cara en horario de 8:00 am a 5:00 pm, los clientes pueden acercarse a nosotros y obtener Flyer, catálogos promocionales y asistencia presencial.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura, realizar pago en línea si necesita orientación, realizar pagos directos en efectivo.

Visita a clientes: Nosotras visitaremos a los clientes para dar a conocer los servicios y luego de ser clientes visitaremos para dar seguimiento.

Correo electrónico institucional: Se utilizará para difusiones masivas y también difusiones individuales.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, entrevistas, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura y enviar fotos o comprobantes de pago.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

JAN Consultores, contará con las siguientes plataformas para ofrecer sus nuestros servicios, promocionar e interactuar con nuestro público objetivo:

WhatsApp: Contaremos con mensajería instantáneas de manera sincrónica, mediante ChatBot, creando mensajes específicos, con palabras claves y respuestas instantáneas para nuestros clientes.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, entrevistas, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura y enviar fotos o comprobantes de pago.

Facebook: Mediante la App utilizaremos Marketplace con una gran variedad de promociones y ofertas atractivas, que llamen la atención del público.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

LinkedIn: Esta plataforma es muy práctica para promocionar cualquier información o negocio, la misma es gratuita, lo que permite minimizar costos.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

Instagram: Pagaremos promociones tanto a influencers conocidos, como a programas con gran cantidad de seguidores en sus redes, de manera que se expanda la información de nuestra empresa y servicios; Promocionar, creación de contenido.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: Esta plataforma se utilizará para promover y promocionar nuestros servicios, si el cliente muestra interés y se realiza un primer contacto se le darán informaciones básicas y se canalizará al cliente para atender sus inquietudes vía WhatsApp.

Página Web: En nuestra página web estará toda nuestra imagen corporativa, historia, los datos de los socios y colaboradores, catálogo de servicio, lista de precios y toda la información relevante de la empresa.

Tipos de servicios que el cliente podrá solicitar: primer contacto, cotizaciones, agendar reuniones, solicitar información acerca de su factura, realizar pago en línea y enviar fotos o comprobantes de pago. La página tendrá un enlace directo con nuestro WhatsApp.

Estrategia de publicidad que se usaran en el primer año del negocio (Anuncios, afiches comerciales, infomerciales). Indique como maneja cada actividad en sus espacios virtuales.

Anuncios: Nos anunciaremos en la radio, durante todo el año.

Comerciales: Los videos se promocionarán en You Tube, es promoción pagada en este espacio, se utilizará todo el año.

Estrategias de marketing directo que se utilizaran en el primer año del negocio (correo electrónico, SMS, visitas personalizadas, material publicitario físico, etc.). Indique como maneja cada actividad.

Correo Electrónico: Las redes sociales se utilizan para captar personas y con los reportes de visitas podremos enviar Email Marketing con mensajes de difusión masiva, se realizará todo el año.

Visitas Personalizadas: Tendremos visitas por jordana para dar a conocer el servicio, también como parte del seguimiento, se realizarán durante el primer año.

Vallas Publicitarias: Utilizaremos las vallas durante los primero tres meses para atraer a los clientes, vallas en Santiago y Santo Domingo Oeste.

Estrategias de ventas asistidas e independientes a utilizarse en el primer año del negocio (catálogo de servicios, cotizaciones, correo, teléfono, chat,

WhatsApp, redes sociales, ventas Website, visitas personalizadas). Indique como manejará cada actividad en sus espacios virtuales.

Catálogo de servicios estará colgado en la página web, el cliente conocerá todos los servicios y su rango de precios.

Las cotizaciones personalizadas, primero debemos realizar un diagnóstico a cada cliente, indagar bien sus necesidades y después cotizar. Las cotizaciones se entregarán personalmente, vía correo, vía WhatsApp y página web.

El correo institucional se utilizará para realizar difusiones masivas e individuales con nuestros clientes.

Tendremos una línea de atención al cliente que será personalizada, en horario de 8:00 am a 5:00 pm y también las socias tendremos flotas para una comunicación directa con los clientes.

Por medio de WhatsApp y el ChatBot los clientes tendrán repuestos a sus inquietudes 24/7.

Las redes sociales como son Facebook, Instagram y LinkedIn se utilizarán para promoción y primer contacto, no se realizaron cotizaciones, no se manejan pagos o situaciones complejas por estas vías.

Nuestro Website será la plataforma más completa, el cliente podrá, pagar la línea, solicitar reuniones, servicios, primer contacto, chatear, todo estará integrado a esta página que es la protagonista de todos los espacios virtuales.

Las visitas personalizadas serán una herramienta muy utilizada, principalmente en los primeros meses, para crear esa confianza y dar fortalezas a las estrategias en línea, es más fácil para el cliente contratar nuestro servicio si somos cercana y no me refiero a vivir cerca, sino, a dar un rostro amigable a la empresa con nuestra presencia en las calles, realizaremos una ruta diaria, Jannuacely Colón y Alexandra Díaz serán encargadas de la ruta zona norte y Natalia Castillo en Santo Domingo Oeste.

SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

4.1 Plan de inversión.

Empresa JAN Consultores Plan de Inversión Inicial Año 2023

Centro de operaciones.	
Alquiler Local.	180,000.00
Acondicionamiento Local.	15,000.00
Depósito o Reserva Local.	45,000.00
Mobiliario oficina.	
Escritorio (s).	60,000.00
Silla Ejecutiva (s).	30,335.00
Archivo (s).	32,001.00
Sillas para visitas	6,714.00
Equipos ofimáticos y otros.	
Teléfono (s) Ejecutivos.	19,470.00
Impresora-Copiadora-Escáner.	21,249.00
Computadora (s).	175,735.00
Inversor.	35,000.00
Aire acondicionado.	40,000.00
Dispensador de agua.	12,000.00
Cafetera Eléctrica	1,500.00
Materiales e insumos de oficina.	
Papel bond 20 normal.	2,190.00
Papel bond timbrado.	3,000.00
Carpetas o folders.	2,500.00
Lapiceros, lápices, destacadores.	1,000.00
Sobres de diversos tamaños.	1,000.00
Grapadora, desgrapador, cinta pegante.	1,000.00
Contratación servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana)	30,000.00
Paquete de internet de 50GB. (Claro Dominicana)	42,000.00
Plan móvil e internet para 3 personas.	36,000.00
Servicios de electricidad. (Edenorte)	24,000.00
Servicios de agua potable. (Coraasan)	6,000.00

Microsoft Office 2019 Profesional.	46,200.00
Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)*	60,000.00
Hosting y Dominio. (Google Site)	7,920.00
Registro Mercantil.	
Constitución, registro y permisos.	20,000.00
Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	300,000.00
Total, Inversión Inicial	RD\$ 1,256,814.00

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

Empresa JAN Consultores Presupuesto de Promoción y Publicidad
Año 2023

Afiliación o Compra Servicios		
Agendas	48	9,600.00
Sombrillas	24	4,800.00
Termos.	48	7,200.00
Lapiceros.	96	4,800.00
Libretas	48	4,800.00
Vasos	48	4,800.00
Sub - Total		36,000.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		
Publicidad en Instagram.	4	110,000.00
Publicidad en Facebook.	4	50,000.00
Publicidad en YouTube.	6	120,000.00
Sub - Total		280,000.00
Actividades en Medios:		
Anuncios o mención Radio.	12	120,000.00
Volantes.	200	5,600.00
Brochures.	200	5,600.00
Vallas.	1	150,000.00
Sub - Total		281,200.00
Total		597,200.00

4.3 Pronóstico de ventas.

Empresa JAN Consultores Pronóstico de Ventas
Año 2023

Servicios	Mes 1	Mes 2 (3%)	Mes 3 (3%)
Pago Único			
Diseño de plan M	80,000.00	82,400.00	84,800.00
Campaña Publicitaria	80,000.00	82,400.00	84,800.00
Diseño Estructura Fun.	80,000.00	82,400.00	84,800.00
Diseño de estructura Matri.	80,000.00	82,400.00	84,800.00
Iguales			
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Campañas P.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruc.		10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de estructura Matri.			10,000.00
Total	340,000.00	359,600.00	379,200.00

Servicios	Mes 4 (3%)	Mes 5 (3%)	Mes 6 (3%)
Pago Único			
Diseño de plan M	87,300.00	89,900.00	92,600.00
Campaña Publicitaria	87,300.00	89,900.00	92,600.00
Diseño Estructura Fun.	87,300.00	89,900.00	92,600.00
Diseño de estructura Matri.	87,300.00	89,900.00	92,600.00
Iguales			
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Campañas P.	10,000.00	10,000.00	10,000.00

Iguala Diseño y Estruc.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruc.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de Estructura Matri. Cliente Nuevo			10,000.00
Total	399,200.00	409,600.00	430,400.00

Servicios	Mes 7 (2%)	Mes 8 (2%)	Mes 9
Pago Único			
Diseño de plan M	94,400.00	96,200.00	100,000.00
Campaña Publicitaria	94,400.00	96,200.00	100,000.00
Diseño Estructura Fun.	94,400.00	96,200.00	100,000.00
Diseño de estructura Matri.	94,400.00	96,200.00	100,000.00
Iguales			
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Campañas P.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Campañas P.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruc.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruc.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de estructura Matri. Cliente nuevo.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Total	447,600.00	454,800.00	470,000.00

Servicios	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pago Único			
Diseño de plan M	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Campaña Publicitaria	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Diseño Estructura Fun.	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Diseño de estructura Matri.	100,000.00	100,000.00	100,000.00

Iguales			
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Plan M.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruct.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruct.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruct.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño y Estruct.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de Estructura Matri.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Acompañamiento	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de estructura Matri. Cliente nuevo		10,000.00	10,000.00
Iguala Diseño de estructura Matri. Cliente nuevo			10,000.00
Total	480,000.00	490,000.00	500,000.00

4.Estados de flujos de efectivo.

Empresa JAN Consultores Flujos de
Efectivos
Año 2023

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	320,000.00	329,600.00	339,200.00
Cuentas por cobrar	20,000.00	30,000.00	40,000.00
Total, de Ingresos	340,000.00	359,600.00	379,200.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00

Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	340,000.00	359,600.00	379,200.00
Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	82,007.00	101,607.00	121,207.00
Flujos de efectivo Acumulados	82,007.00	183,614.00	304,821.00

Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	349,200.00	359,600.00	370,400.00
Cuentas por cobrar	50,000.00	50,000.00	70,000.00
Total, de Ingresos	399,200.00	409,600.00	430,400.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, Ingresos	399,200.00	409,600.00	430,400.00
Total, Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	141,207.00	151,607.00	172,407.00
Flujos de efectivo Acumulados	446,028.00	597,635.00	770,042.00

Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	377,600.00	384,800.00	400,000.00
Cuentas por cobrar	70,000.00	70,000.00	70,000.00
Total, de Ingresos	447,600.00	454,800.00	470,000.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00

Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, de Ingresos	447,600.00	454,800.00	470,000.00
Total, de Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	189,607.00	196,807.00	212,007.00
Flujos de efectivo Acumulados	959,649.00	1,156,456.00	1,368,463.00

Ingresos	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas al contado.	400,000.00	410,000.00	420,000.00
Cuentas por cobrar	80,000.00	80,000.00	80,000.00
Total, de Ingresos	480,000.00	490,000.00	500,000.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	3,500.00	3,500.00	3,500.00
Teléfono fijo.	2,500.00	2,500.00	2,500.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Agua.	500.00	500.00	500.00
Soporte técnico.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Hosting y dominio.	660.00	660.00	660.00
Nomina.	170,000.00	170,000.00	170,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Publicidad y promoción	45,833.00	45,833.00	45,833.00
Total, de Ingresos	480,000.00	490,000.00	500,000.00
Total, de Gastos	257,993.00	257,993.00	257,993.00
Flujo de efectivo	222,007.00	232,007.00	242,007.00
Flujos de efectivo Acumulados	1,590,470.00	1,822,477.00	2,064,484.00

CONCLUSIÓN

Al concluir este diplomado, hemos cumplido con los objetivos de este, logrando desarrollar de manera exitosa nuestra idea de negocios, fue un largo camino para llegar hasta aquí, pero valió la pena el recorrido, ahora contamos con una serie de habilidades, conocimientos y estrategias que nos permitirán desarrollarnos de manera exitosa en el ámbito laboral y poder emprender nuestros negocios en un momento determinado.

Para poder llevar a cabo esta idea de negocios iniciamos con una investigación de campos, la cual nos permitió identificar la oferta de servicios de consultorías y asesoría por medio de los canales digitales, luego recreamos un modelo de negocios en la plantilla de Canva Board, la cual nos permitió plantearnos las primeras ideas a modo borrador de los servicios a ofrecer, seguimos con una rigurosa investigación de mercado que nos arrojó claramente las necesidades existentes en el mercado.

En el segundo módulo creamos un plan un plan de negocios y toda la identidad corporativa de la empresa, seguido de un plan financiero que nos permitió identificar el presupuesto que necesitamos para invertir, el presupuesto del plan promocional, una proyección de ventas y una proyección de utilizadas, estos estados financieros nos permitieron probar la viabilidad del nuestro negocio.

Por último y siguiendo los lineamientos del programa, creamos los diferentes espacios virtuales, los cuales le dan vida a nuestra idea de negocios. Para concluir podemos decir que el diplomado Emprendimiento en línea enfocado a la oferta de servicios, cuenta con un programa enriquecedor, que nos permitió afianzar y adquirir nuevos conocimientos en las áreas de: investigación de mercado, elaboración de plan de negocios, creación de contenido para redes sociales, manejo de redes sociales, elaboración de página web y la implementación de nuevas herramientas como son: Google site, Canva diseño, Google Formulario, entre otras herramientas.

WEBGRAFÍAS

- **Webgrafías**

<https://forms.gle/2DvB5rnpytU2KH>

[M7](#)

- **Aplicaciones**

https://www.canva.com/es_41

[9/](#)

[https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos](https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos)

[https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos](https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos)

[https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos](https://sites.google.com/view/janc
onsultores/qui%C3%A9nes-somos)

ANEXOS

Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción).

	<p>Alexandra Mariel Díaz</p> <p>Licenciatura en Mercadotecnia, Universidad Abierta Para Adultos – UAPA.</p> <p>Residente en Santiago de los Caballeros. Labora como Encargada de Comercialización en FONDESA. Con 14 años de experiencia en ventas, servicios al cliente y gestión comercial, de los cuales 8 años fueron enfocados al área de las telecomunicaciones y 6 años enfocados al microcrédito y crédito educativo.</p> <p>Los valores que la caracterizan son: Honestidad, empatía, responsabilidad, orientación al cliente, entre otros.</p>
---	--

	<p>Jannuacely Colón</p> <p>Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Abierta Para Adultos – UAPA.</p> <p>Residente en Santiago de los Caballeros. Labora como asistente de cirugía bariátrica. Dentro de sus funciones está la preparación preoperatoria de los pacientes, asistencia en sala de cirugía, seguimiento post quirúrgico, gestión de seguros y agenda, entre otras.</p> <p>Experta en el desarrollo e implementación de estrategias de gestión organizacional y de procesos. Organizada, profesional y responsable.</p> <p>En su tiempo libre, prefiere estar en familia, ver documentales y series.</p>
---	---



Natalia Castillo Moreno

Licenciatura en Administración de Empresas, Universidad Abierta para Adultos (UAPA).

Lugar de nacimiento; Santo Domingo, República Dominicana el día 18 de diciembre del año 1995, hija de padres Dominicanos Mary Moreno y José Castillo, Ocupación; Se dedica a los Negocios Virtuales, (Emprendimiento-ventas), labora actualmente en un Estudio Legal, desempeñando puesto de Administración empresarial.

Se desarrolla en la toma de decisiones organizacionales, liderazgo y gestión empresarial.

Joven honesta, sincera atenta, responsable, estado civil; casada, sin hijos por el momento, le gusta la música, las series.

Anexo 2: Cuestionario:

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

¡Hola! Somos participantes de término de esta prestigiosa institución. Le invitamos a participar de manera confidencial en la siguiente encuesta. El propósito de esta es identificar los aspectos más valorados por usted en la oferta de servicios profesionales orientados a la administración y el mercadeo, para una contratación externa.

- 1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
 - Extractiva.
 - Industrial.
 - Comercial.
 - Servicios.
- 2. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
 - Estudio de mercados.
 - Plan de marketing.
 - Creación de espacios virtuales.
 - Manejo de redes sociales.
 - Campaña Publicitaria.
 - Gestión de marca.
 - Lanzamiento de nuevo producto.
 - Creación de imagen corporativa.
 - Otro especifique.
- 3. ¿Qué tipo de servicios administrativos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
 - Diseño y estructura organizacional para Pymes
 - Gestión y acompañamiento de emprendedores
 - Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.
 - Estructuración de departamentos y áreas.
 - Manuales Gerenciales, liderazgo y supervisión.
 - Diseño y Estructura de planes operativos anuales.
 - Asesoría empresarial.
- 4. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación externa de servicios mercadológicos y administrativos? (Puede marcar varias opciones.)**
 - Profesionalidad.
 - Calidad del servicio.
 - Diversidad en la oferta.
 - Precios competitivos.
 - Reputación.
 - Atención personalizada.
 - Otro especifique.

5. **¿Ha contratado servicios de externos mercadológicos o administrativos de manera virtual?**
- Si.
 - No.
6. **Si respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?**
- Muy satisfactoria.
 - Satisfactoria.
 - Poco satisfactoria.
 - Insatisfactoria.
7. **¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa mercadológica y 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.
8. **¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Website empresarial.
 - LinkedIn.
 - Instagram.
 - Facebook.
 - Otra especifique.
9. **¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones).**
- Videollamadas.
 - Llamadas telefónicas.
 - Chat.
 - WhatsApp.
 - Correo electrónico.
 - Otro especifique.
10. **¿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.

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

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

12. ¿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.

13. ¿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

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

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

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

- Si.
- No.

16. ¿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: Imágenes de la página Web.



IAN Consultores



Te compartimos la primera edición



Confidencial

Estamos en:



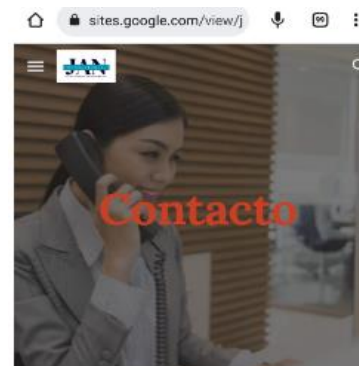
Dirección

C/ Juan Lopéz #20, Santiago,
República Dominicana



Con orgullo presentamos nuestros servicios personalizados en las siguientes áreas:

- Asesoría / Consultoría
- Acompañamiento
- Administración
- Mercadeo
- ⑦ Diseño y Estructura Organizacional
- Plan de Marketing





janconsultores41



janconsultores41



janconsultores41



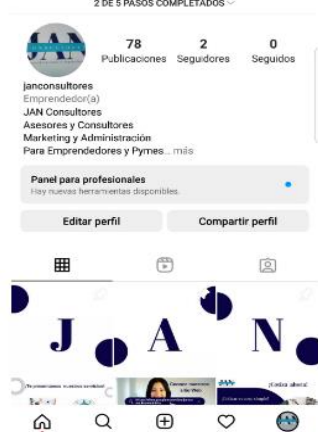
janconsultores41



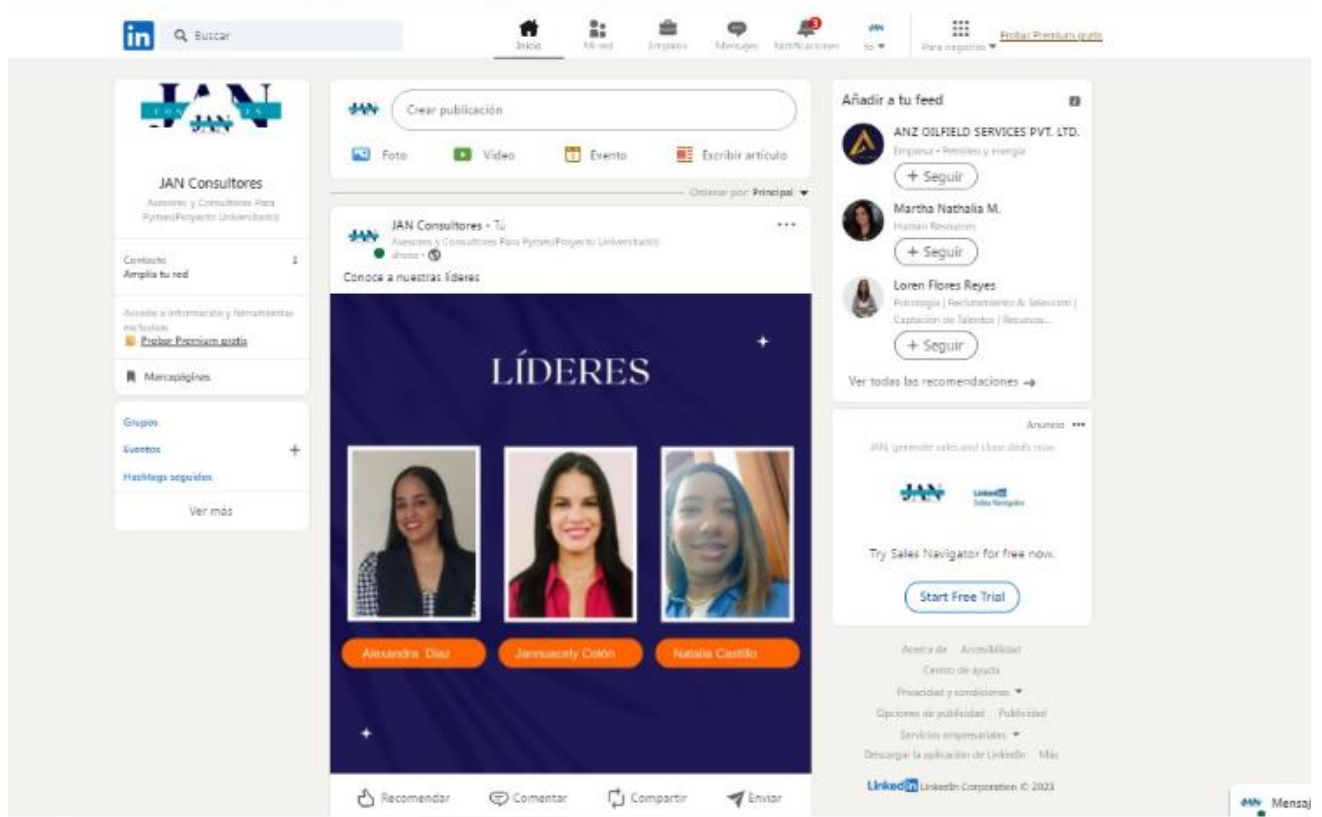
janconsultores41



janconsultores41



Anexo 5: Imágenes de LinkedIn.



Anexo 6: Imágenes de la revista.

JAN CONSULTORES
Seguimiento y Acompañamiento a Emprendedores

PARA EMPRENDEDORES
ABRIL-2023

JAN

Diseño y Estructura Organizacional para Pymes

CONSULTORES

Diseño de Plan de Marketing
Diseño de Campaña Publicitaria

Edición # 1 Año

809-241-2561

<https://sites.google.com/view/janconsultores/inicio>

ABRIL-2023

FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL

MISIÓN

Brindar servicios de gestión y consultoría administrativa y mercadológica a emprendedores.

VISIÓN

Ser líderes en el mercado de gestión y consultoría empresarial de la República Dominicana.

03

Alcanza el éxito para tu emprendimiento

ABRIL-2023

VALORES

Servicio Personalizado
Servicio personalizado, estamos conscientes de que no todas las empresas van al mismo ritmo, y que unas necesitan más de otras. Es por ello por lo que nos enfocamos en identificar cuáles son esas variantes que requiere cada empresa para hacer que su experiencia sea única y se sienta cómodo al brindarle lo que realmente necesitan y no algo genérico.

Confiabilidad
Confiabilidad, para nosotros es muy importante ganar el respeto, confianza y reconocimiento de nuestros clientes.

Responsabilidad
Responsabilidad, como empresa sentimos gran responsabilidad tanto por nuestros clientes como por el entorno.

Profesionalidad
Profesionalidad, contamos con un personal altamente calificado en las distintas áreas de servicios.

Ética
Ética, como empresa nos regimos por una serie de reglas que nos ayudarán a promover las buenas acciones nuestro personal, tanto dentro como fuera de la empresa.

Calidad
Calidad, a través del estudio y análisis de las necesidades y expectativas de nuestros clientes, buscamos brindarles un servicio que cumpla con dichas expectativas.

Puntualidad
Puntualidad, podemos garantizar un trabajo excepcional cuya entrega no excederá el tiempo acordado o convenido con cada cliente, nos comprometemos a respetar los tiempos y velar que sean oportunos en cada caso.

04

ABRIL-2023

MERCADO META

Emprendedores y Pymes

Demográfico: El público objetivo al que estamos dirigido es a pequeños empresarios o emprendedores que buscan organizar, relanzar o posicionar sus negocios. Empresas pequeñas o emprendimientos en las siguientes áreas: Farmacias, Ferreterías, Proveedores de internet, Salones de bellezas, Tiendas de ropa, tiendas en línea todas las áreas.

05

<https://sites.google.com/view/janconsultores/inicio>

ABRIL-2023

SERVICIOS

Diseño del Plan de Marketing
Diseño del Plan de Marketing: Con este servicio buscamos poder orientar, acompañar y sobre todo dotar de esta herramienta a todos nuestros clientes para que puedan llevar a cabo su emprendimiento, que logren desarrollar con éxito su actividad comercial y posicionarse en la mente de los consumidores.

Diseño de Campaña Publicitaria
Campañas Publicitarias: Con este servicio buscamos acompañar a los clientes en el proceso de creación de una campaña publicitaria que busque comunicar, dar a conocer o posicionar la empresa o un producto o servicio en específico.

Diseño y Estructura Organizacional para Pymes
Diseño y Estructura Organizacional para Pymes: Son aquellos expertos profesionales independientes que permiten analizar, organizar y estructurar en un orden jerárquico en la organización, para asesorar a los gerentes e implementar estrategias que contribuyan a la eficiencia y eficacia empresarial.

Seguimiento y Acompañamiento a Emprendedores
Es la planificación y seguimiento previo para conseguir los objetivos de una organización identificando los recursos necesarios de manera organizada manteniendo un orden seguimiento y control de todas las actividades o acciones que se van a desarrollar.

07

ABRIL-2023

COTIZACIONES

Puedes cotizar con nosotros al acceder a nuestra pagina, por correo,vía llamada y por cualquiera de nuestras plataformas digitales. Contáctenos.

<https://sites.google.com/view/janconsultores/inicio>

janconsultores14@gmail.com

janconsultores14@gmail.com

809-241-2565

C/ Juan López #70, Santiago, República Dominicana

11

Anexo 7: Video de los espacios virtuales.

https://www.canva.com/design/DAFg7KmlAfQ/sSQT Bav8wgSon6Wt17m6gA/view?utm_content=DAFg7KmlAfQ&utm_campaign=share_your_design&utm_medium=link&utm_source=shareyourdesignpanel

Anexo 8: Agradecimientos.

En nombre de todo el equipo queremos agradecer a la universidad Abierta Para Adultos la oportunidad brindada de cursar nuestras carreras universitarias en su prestigiosa institución y exhortamos a seguir trabajando para lograr esa inclusión académica que solo AUPA puede brindar a sus estudiantes.

Gracias por ser la universidad de las segundas oportunidades.

También agradecer a la facilitadora Eliana Campos, la cual ha dejado una semilla de conocimiento sembrado en nosotros, la cual ya está dando frutos, gracias por su entrega.