



# T2 : Fases de un Proyecto Externo

## 1º Fase : Detectar una Oportunidad

Cliente, Mercado, Producto

- ¿Qué problemas, necesidades, ventajas tiene?
- ¿Qué necesidades podemos crear?
- ¿Cuanto se desvanta?
- ¿Qué nuevo desarrollo alcancemos?
- ¿Qué cultura tiene? ¿Cómo nos adaptamos?

Cliente

- Tasa de crecimiento
- Nivel competencia
- Barreras E/S
- Nichos
- Riesgos
- Satisfacción Clientes

Mercado

- Que debemos ofrecer
- Elemento o dentro de una familia
- Cómo tiene que evolucionar @
- producto específico o similar
- Qué oferta la competencia

Producto

Análisis ? Business Case o Plan de Negocio

- 1) Sumario Ejecutivo Resumen poco técnico para ejecutivos
- 2) Descripción del entorno y competencias Producto, competidores, clientes, capacidad aceptación, proveedores,...
- 3) Descripción Producto y servicio
- 4) Estrategia del Mercado Común resultado y nicho existente con el mercado
- 5) Planes operativos y de gestión
- 6) Estimaciones económicas y financieras
- 7) Estrategia de Salida
- 8) Síntesis y conclusiones
- 9) Apéndices

Proveedor

Reparación de Pliego o RFP

- Publicitario: Criterios de eval.
- Receptorizar propuestas
- Evaluar

Analisis Técnico Administrativo Económico

## 2º Fase : Evaluación de un Proyecto

- 1) Preguntas
- Conocimientos necesarios?
  - RRHH & podemos conseguirlos?
  - Cliente Proveedor favorable?
  - Coste de oportunidad?
  - Proyecto + Ventaja competitiva?
  - Rentable? → Para nosotros

### 2º Estimación de Tareas

- Proyecto en tareas simples + 1 Responsable + descripción > Tarea + Esfuerzo requerido
- complejas + 1 Responsable + descripción > Tarea + Esfuerzo requerido

### 3º Estimación costes de tarea

- Categorías profesionales cada categoría: coste y horas relevantes
- 1 Responsable + descripción > Tarea + Esfuerzo requerido

### SUBCONTRATACIÓN

- ↳ Aporta know-how tarea
- ↳ no formar gastos NO-CORE
- ↳ Responsabilidad propia aunque trabajo cedido
- ↳ dificultad en el contrato servicios incumplimiento
- ↳ incluir costes interiores en el Subcontratista:  $\frac{\text{envío}}{\text{receptión doc}} \cdot 10\%$
- ↳ Plan B en caso incumplimiento

4) COSTES VARIOS ineficiencia, formación, representativos, administrativos, (viejos, malos, ...)

### 4º Budget y PVP

- Precio Venta Pública
- Fijamos precio sueldo (10x-30%)
  - Margen → competencia y estrategia

### 5º Planificación Temporal del Proyecto

- GANT: lista tareas en el @ + duración responsable condicionamiento
- PERT: Calcula duración Proyecto + Haciendo todo tareas

## 6º Plan Financiero

$$\bullet \text{TIR: } \frac{(\text{ingresos} - \text{costes})}{\text{costes}} = 100\% \\ \text{costes} = \text{tiempo}$$

$$\bullet \text{VAN, Valor Actual Neto} \quad \frac{\text{ingresos}}{(1+i)^n} - \text{Gastos} \\ \text{periodo} \\ \text{inflación}$$

## 3º Fase : Presentar una Oferta

- 1) Introducción
- 2) Alcance y requisitos
- 3) Oferta Técnica
- 4) Oferta de gestión, planificación, personal clave
- 5) Oferta económica
- 6) Referencias
- 7) Cualificaciones y certificaciones de la empresa
- 8) CVs y equipo