

# **TODOTEST**

PLAN DE EMPRESA

# ÍNDICE

## 1. PLAN DE MARKETING

Marketing mix y análisis de  
mercado

## 3. PLAN DE RRHH

Organigrama

## 2. PLAN DE OPERACIONES

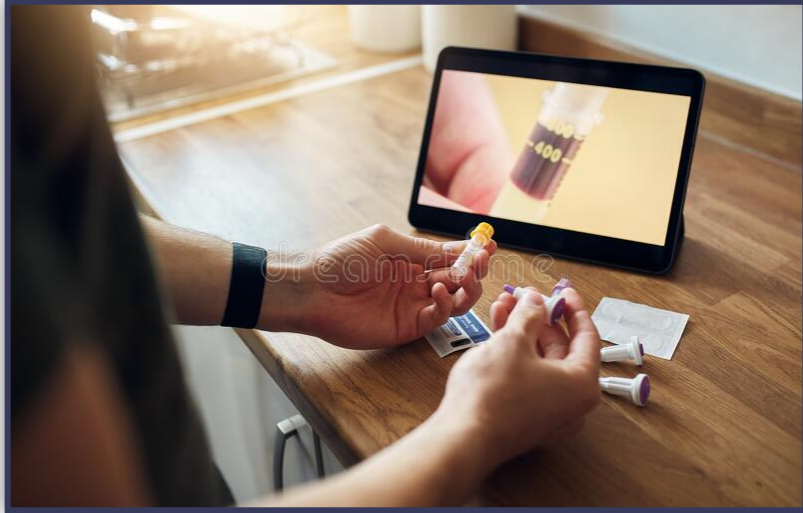
Mapa de procesos,  
procesos principales,  
estratégicos y de  
apoyo

## 4. PLAN FINANCIERO

En relación con el plan de  
marketing, el plan de  
operaciones y el plan de  
RRHH

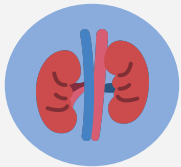
# PLAN DE MARKETING

# IDEA DE NEGOCIO

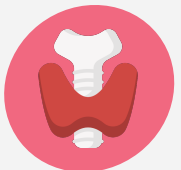


- Análisis de sangre líquida, rápidos y sencillos.
- Realizar análisis rutinarios sin necesidad de acudir a un hospital.
- En 48h el paciente recibirá sus resultados por correo electrónico o a través de nuestra aplicación.
- Los informes incluirán una evaluación de los resultados + recomendaciones fáciles de seguir.

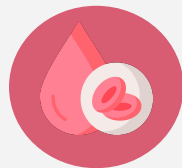
# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO NUESTRO PRODUCTO?



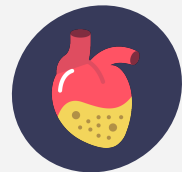
Pacientes con enfermedad renal  
7 millones de pacientes



Pacientes con enfermedades tiroideas  
4.5 millones de pacientes



Pacientes con anemia  
14 millones de pacientes



Pacientes con enfermedades cardiovasculares  
24 millones de pacientes



**Vegetarianos y  
Veganos**  
4.7 millones

# ESTABLECIMIENTO DE PRECIO

	Precio/unidad	Previsión de demanda
ENFERMEDAD RENAL	50€	21.000
COLESTEROL	30€	144.000
ENFERMEDAD TIROIDEA	50€	13.500
ANEMIA	35€	84.000
VEGANOS	60€	14.100

**Objetivo 1º año:** 15 hospitales y 90 centros médicos.

Será el propio centro quien realice el pedido por unidades de manera trimestral.

# PLACE Y PROMOTION

El canal de distribución de la empresa es indirecto largo, ya que consta de Fabricante – Mayorista – Minorista – Consumidor.



Venta personal y relaciones públicas

Publicidad

Marketing directo

# ANÁLISIS DEL SECTOR



CLIENTES

Hospitales y  
centros  
sanitarios



COMPETEN  
CIA

Competencia  
actual y futura



PROVEEDORE  
S

1 único  
proveedor



NUEVOS  
PRODUCTO  
S

Ampliación  
de kits



# ANÁLISIS DEL ENTORNO

## 01. ENTORNO ECONÓMICO

- VUCA

## 02. ENTORNO LEGAL

- ISO 14001
- ISO 50001
- OHSAS 45001
- UNE-EN ISO 9000

## 03. ENTORNO GEOGRÁFICO

- Accesibilidad

## 04. ENTORNO SOCIOCULTURAL

- Flexibilidad
- Adaptación

## 05. ENTORNO TECNOLÓGICO

- En paralelo

## 06. ENTORNO POLÍTICO

- Apuesta por el desarrollo tecnológico

## 07. ¿MEDIO AMBIENTE?



# ANÁLISIS INTERNO DEL MERCADO

## PUNTOS FUERTES

- Adaptabilidad al interés actual
- Recopilación de datos útiles
- Simplificación de actividades existentes

## OPORTUNIDADES

- Mercado en crecimiento
- Gran número de clientes
- Producto fácilmente ampliable



## PUNTOS DÉBILES

- Experiencia de gestión limitada
- Producto nuevo
- Poca capacidad de financiación

## AMENAZAS

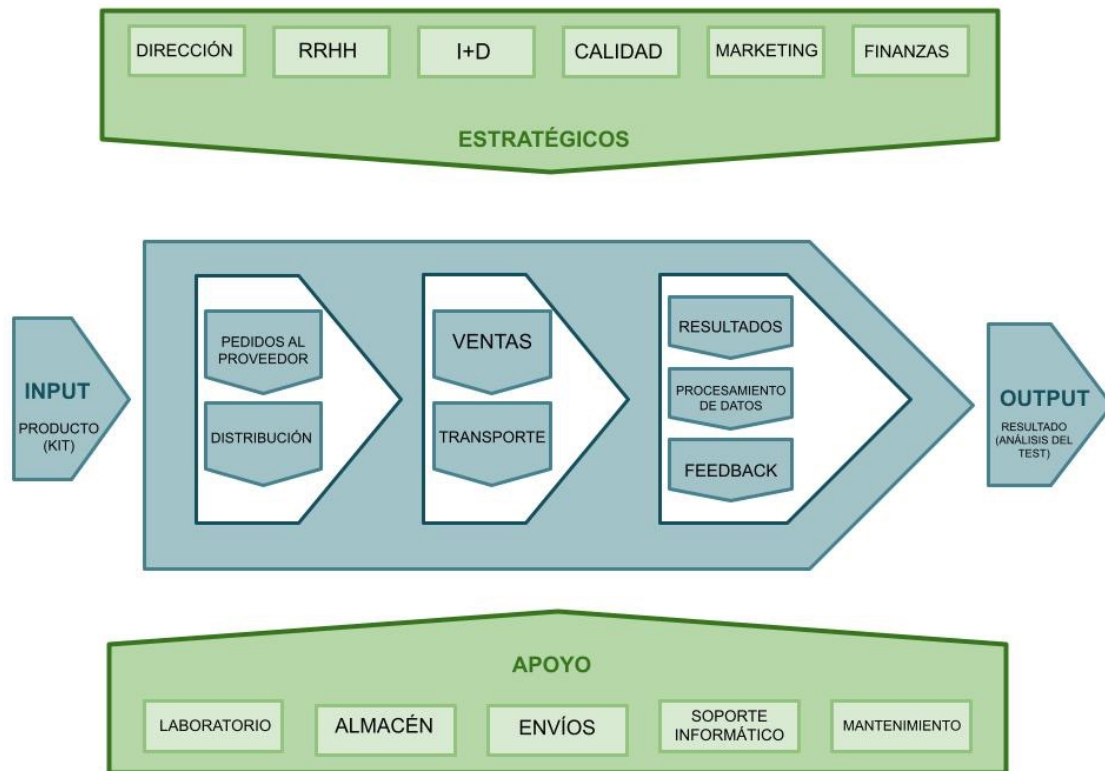
- Nuevos competidores
- Inestabilidad social/política/económica
- Posible manipulación de datos

# ANÁLISIS INTERNO DEL MERCADO

	Mercado en crecimiento	Gran número de clientes	Producto fácilmente ampliable	Posibles nuevos competidores	Inestabilidad social/política/económica	Posible manipulación de datos	
Adaptabilidad al interés actual	+2	+2	+1	-1	-1	-2	1
Recopilación de datos útiles	+2	+2	+1	0	-1	0	4
Simplificación de actividades existentes	+1	+2	+2	-1	0	-1	3
Experiencia de gestión limitada	1	-2	-1	-2	-2	-2	-8
Producto nuevo	2	2	1	-1	-1	-1	2
Poca capacidad de financiación	-1	-1	0	-2	-1	-2	-7
	7	5	4	-7	-6	-8	

# PLAN DE OPERACIONES

# MAPA DE PROCESOS



# PROCESOS ESTRATÉGICOS



# PROCESOS PRINCIPALES



## 1. PEDIDOS AL PROVEEDOR

- Fábrica asociada, suministro de pruebas
- Sector de investigación y productivo

## 2. DISTRIBUCIÓN

- Función comercial → fijar contratos con las empresas asociadas
- Venta al por mayor
- Métodos de distribución:
  1. Suministro en hospitales y centros sanitarios.
  2. Comercialización en farmacias



# PROCESOS PRINCIPALES

## 3. VENTAS

- Venta directa a hospitales y centros sanitarios con acceso mediante la Seguridad Social
- Venta indirecta en farmacias y parafarmacias enfocada a pacientes (usuarios) con patologías crónicas. Necesidad de receta médica.
- Registros de venta en función de la demanda



# PROCESOS PRINCIPALES



## 4. TRANSPORTE

- 1. Realización del test y empaquetamiento por los usuarios
- 2. Entrega en farmacia, hospital o correo
- 3. Envío al laboratorio por servicios proveedores



## 5. RESULTADOS

- Consulta de resultados en la web mediante claves confidenciales
- Datos supervisados por profesionales



# PROCESOS PRINCIPALES

## 6. PROCESAMIENTO DE DATOS

- Base de datos de pacientes
- Registro de resultados en el historial clínico
- Protección de datos

## 7. FEEDBACK

- Encuesta de satisfacción en la web
- Valoraciones de nuestros productos
- Fiabilidad de compra



# PROCESOS DE APOYO



## LABORATORIO

Análisis de las pruebas y  
formulación de  
resultados



## SOPORTE INFORMÁTICO

La página web presenta  
nuestros productos  
Servicio de atención al  
cliente



## ALMACÉN Y ENVÍOS

Almacén previo de los kits  
y su posterior  
comercialización

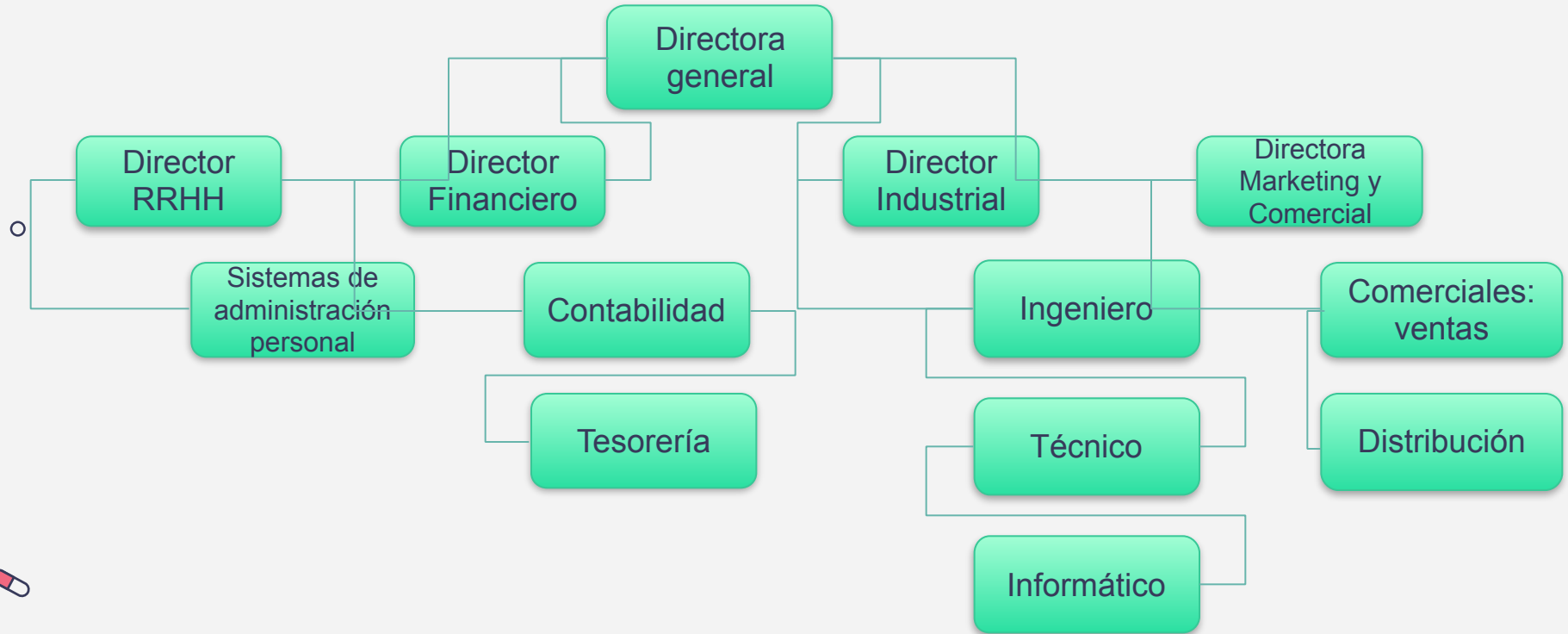


## MANTENIMIENTO

Controles de  
funcionamiento de nuestros  
equipos con los estándares  
fijados por los fabricantes

# PLAN DE RRHH

# VISIÓN GENERAL: ORGANIGRAMA



# 6 GRANDES BLOQUES DE RESPONSABILIDADES

01.  
FUNCIONAMIENTO  
DEL LABORATORIO

02.  
EQUIPAMIENTO  
DEL  
LABORATORIO

03.  
DISEÑO, IMPLANTACIÓN Y  
MANTENIMIENTO DE  
INSTALACIONES  
INFORMÁTICAS

04. PROMOCIÓN,  
VENTA Y  
DISTRIBUCIÓN DE  
PRODUCTOS Y  
SERVICIOS

05.  
RECLUTAMIENTO  
DE EMPLEADOS Y  
CONTROL DEL  
PERSONAL

06.  
OPERACIONES  
DE LA  
EMPRESA Y  
MERCADOS  
CAPITALES



# SECCIONES DE CADA BLOQUE



FUNCIONES



COMPETENCIAS  
ASOCIADAS



RESPONSABILIDADES



FORMACIÓN Y EXPERIENCIA  
DE LOS PROFESIONALES AL  
CARGO



COSTES Y  
NÚMERO



# FUNCIONAMIENTO DEL LABORATORIO

**Nombre del puesto:**  
técnico del laboratorio

**Dependencia jerárquica:**  
Director industrial

**Departamento:**  
operaciones

## **FUNCIONES:**

- existencias
- organización mantenimiento
- análisis y resultados
- evaluación de riesgos

## **RESPONSABILIDADES:**

- redacción de informes
- formación y supervisión del personal
- prevención riesgos

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

FP Grado  
superior Técnico  
Superior en  
laboratorio clínico  
y biomédico

## **COSTE Y NÚMERO:**

25.000 euros  
3 por sede  
4 en la sede de  
Madrid

## **COMPETENCIAS**

- :
- trabajo en equipo
  - eficacia
  - autogestión y polivalencia



# FUNCIONAMIENTO DEL EQUIPAMIENTO

**Nombre del puesto:**  
ingeniero biomédico

**Dependencia jerárquica:**  
Director industrial

**Departamento:**  
operaciones

## **FUNCIONES:**

- diseño y desarrollo dispositivos
- evaluación de seguridad y efectividad
- informes técnicos

## **RESPONSABILIDADES:**

- supervisión del equipamiento
- formación del personal
- apoyo y resolución de problemas

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

Grado de  
Ingeniería  
Biomédica

## **COSTE Y NÚMERO:**

40.000 euros  
2 ingenieros  
Madrid/Barcelona

## **COMPETENCIAS**

:

- trabajo en equipo
- autogestión
- orden
- comunicación

# DISEÑO, IMPLANTACIÓN Y MANTENIMIENTO

**Nombre del puesto:**  
informático

**Dependencia jerárquica:**  
Director industrial

**Departamento:**  
operaciones

## **FUNCIONES:**

- existencias
- organización mantenimiento
- análisis y resultados
- evaluación de riesgos

## **RESPONSABILIDADES:**

- redacción de informes
- formación y supervisión del personal
- prevención riesgos

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

FP Grado  
superior Técnico  
Superior en  
laboratorio clínico  
y biomédico

## **COSTE Y NÚMERO:**

30.000 euros  
Únicamente una  
persona

## **COMPETENCIAS**

- :
- comunicación
  - capacidad analítica
  - orden y sistematización
  - identificación de necesidades del cliente
  - creatividad

# PROMOCIÓN, VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS

**Nombre del puesto:**  
comercial

**Dependencia jerárquica:**  
Director Marketing y  
comercial

**Departamento:**  
comercial

## **FUNCIONES:**

- planificación actividad
- visitas
- captación de clientes
- relaciones
- variaciones y adaptación

## **RESPONSABILIDADES:**

- cierres y contratos
- resultados obtenidos (INFORME)

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

Técnico de  
laboratorio  
Estudios de  
marketing/ventas

## **COSTE Y NÚMERO:**

30.000 euros  
2 personas

## **COMPETENCIAS**

- :
- eficiencia
  - perseverancia
  - empatía
  - capacidad de identificación de necesidades del cliente

# RECLUTAMIENTO DE EMPLEADOS

**Nombre del puesto:**  
director RRHH

**Dependencia jerárquica:**  
Director General

**Departamento:**  
RRHH

## **FUNCIONES:**

- planificación actividad
- visitas
- captación de clientes
- relaciones
- variaciones y adaptación

## **RESPONSABILIDADES:**

- formación y nóminas
- riesgos a nivel salud y bienestar

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos  
Conocimientos de legislación laboral

## **COSTE Y NÚMERO:**

40.000 euros  
Una persona

## **COMPETENCIAS**

- :
- desarrollo de personas
  - gestión de equipos
  - liderazgo personal

# INTERMEDIARIO ENTRE OP. / MERCADOS CAPITALES

**Nombre del puesto:**

Director Financiero

**Dependencia jerárquica:**

Director General

**Departamento:**

Financiero

## **FUNCIONES:**

- gestión liquidez
- asignación de costes
- evaluación y control
- búsqueda de financiación

## **RESPONSABILIDADES:**

- evaluación y análisis de los clientes
- inversión y financiación
- ampliaciones

## **FORMACIÓN Y EXPERIENCIA:**

Grado o licenciatura en contabilidad

## **COSTE Y NÚMERO:**

40.000 euros  
Una persona

## **COMPETENCIAS**

- :
- trabajo en equipo
  - soluciones para el cliente
  - habilidades de comunicación

# PLAN FINANCIERO

# EN RELACIÓN CON EL PLAN DE MARKETING

Previsión de ingresos:  
○ 9.831.000€ - 25% =  
7.373.250€

Previsión de incremento de  
demanda -> incremento precio  
venta en un 1% anual

	Previsión demanda 1er año	Previsión ingresos 1er año
ENFERMEDAD RENAL	21.000	1.050.000€
COLESTEROL	144.000	4.320.000€
ENFERMEDAD TIROIDEA	13.500	675.000€
ANEMIA	84.000	2.940.000€
VEGANOS	14.100	846.000€

# EN RELACIÓN CON EL PLAN DE OPERACIONES

○

Gastos 2021: 3.5 millones

Ingresos: 7.373.250€

- Costes por ventas: 14.330€
- Costes por producción: 2.580.638€
- Costes generales: 59.900€
- Costes de personal: 850.809€

EBITDA 1er año:  
positivo

○





# EN RELACIÓN CON RRHH

COSTES DE  
PERSONAL

25% de los  
costes  
operativos

INCREMENTO  
SALARIAL

Anual en un  
3%

COSTE  
SEGURIDAD  
SOCIAL

35% del  
salario del  
trabajador

# GRACIAS POR SU ATENCIÓN



¿Alguna pregunta?

[todotest@gmail.com](mailto:todotest@gmail.com)  
[todotest.com](http://todotest.com)

