1 GESTION ESTRATEGICA

1.1 Define tu negocio

|  |  |
| --- | --- |
| DEFINE TU NEGOCIO | |
| NOMBRE- RAZON SOCIAL |  |
| DESCRIPCION  (3 a 4 Líneas) |  |

1.2 La Misión

|  |
| --- |
| DEFINE LA MISION |
|  |

1.3 La visión

|  |
| --- |
| DEFINE LA VISION |
|  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **INTERNA**  **EXTERNAS** | | FORTALEZAS | F1.  F2.  F3.  F4.  F5.  F6.  F7. | DEBILIDADES | D1.  D2.  D3.  D4.  D5.  D6.  D7. |
| AMENAZAS | A1.  A2.  A3.  A4.  A5.  A6.  A7. | ESTRATEGIAS FA | FA1.  FA2.  FA3.  FA4.  FA5.  FA6. | ESTRATEGIAS DA | DA1.  DA2 .  DA3.  DA4.  DA5.  DA6. |
| OPORTUNIDADES | O1-  O2-  O3-  O4-  O5-  O6-  O7 | ESTRATEGIAS FO | FO1.  FO2.  FO3.  FO4.  FO5.  FO6. | ESTRATEGIAS DO | DO1  DO2  DO3.  DO4.  DO5.  DO6 |

1.5 Los valores

|  |
| --- |
| DEFINE LOS VALORES |
| 1.  2.  3.  4.  5. |

1.6 Objetivos Estratégicos

|  |  |
| --- | --- |
| AREA DE GESTION | OBJETIVOS ESTRATEGICOS |
| Comercial |  |
| Operativo |  |
| Personal |  |
| Legal |  |
| Financiero |  |

1.7 Justificación y Antecedentes

|  |
| --- |
|  |

2. GESTION DE MARKETING

2.1 Análisis del mercado

2.2 Mercado Objetivo

|  |  |
| --- | --- |
| PERFIL DEL CONSUMIDOR | |
| CARACTERISTICAS |  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| MERCADO OBJETIVO | | |
|  | FACTORES | DESCRIPCION |
| N°1 | GEOGRAFICO |  |
| N°2 | EDAD |  |
| N°3 | SEXO |  |
| N°4 | OTROS |  |

2.3 Mercado Competidor

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio:

Escala de Evaluación

Malo: 1-2-3-4-5 Excelente

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPETENCIA | | | | |
| **DESCRIPCION** | **COMPETIDOR 1** | **COMPETIDOR 2** | **COMPETIDOR 3** | **COMPETIDOR 4** |
| Localización |  |  |  |  |
| Producto/ Servicio |  |  |  |  |
| Precios |  |  |  |  |
| Logística de Distribución |  |  |  |  |
| Calidad de Atención |  |  |  |  |
| Otros |  |  |  |  |

2.4 Mercado Proveedor

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DEFINE TUS PROVEEDORES | | | |
| **CRITERIOS** | **PROVEEDOR** | **PROVEEDOR** | **PROVEEDOR** |
| PRECIOS |  |  |  |
| FINANCIACION |  |  |  |
| PLAZOS |  |  |  |
| DESCUENTOS |  |  |  |
| VARIEDAD |  |  |  |
| CALIDAD |  |  |  |
| OTROS |  |  |  |
| PUNTAJE |  |  |  |

2.5 Estratégica Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| VENTAJAS COMPETITIA | |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

Estrategia de producto

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N° | PRODUCTO/ SERVICIO | DESCRIPCION |
| PRODUCTO 1 |  |  |
| PRODUCTO 2 |  |  |
| PRODUCTO 3 |  |  |

Estrategia de precios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| N° | VALOR | % |
| COSTO DE VENTA |  |  |
| DESCUENTO |  |  |
| IMPUESTO |  |  |
| COMISION |  |  |
| MARGEN DESEADO |  |  |
| PRECIO DE VENTA |  |  |

Estrategia de Distribución

|  |
| --- |
|  |

Estrategia de Comunicación

|  |
| --- |
|  |

3. GESTION OPERATIVA

3.1 Objetivos de producción

3.2 Recursos Materiales Necesarios

3.3 Capacidad de Producción

3.4 Activos Fijos

3.5 Proceso de Producción o Ciclo de Servicio

3.6 Flujograma de Procesos

3.7 Distribución de Planta

3.8 Localización

3.9 Buenas Practicas Laborales

4 GESTION DE PERSONAL

4.1 Estructura Organizativa

1. EL AREA PRINCIPAL DE LA EMPRESA, EJEMPLO, JUNTA DE ACCIONISTAS O GERENTE

2. EL AREA DE LA EMPRESA

EJ: MERCADEO/VENTAS

2. EL AREA DE LA EMPRESA

EJ: FINANCIERA/ ADMINISTRATIVA

2. AREA DE LA EMPRESA

EJ: PRODUCCION

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: Asesores de ventas/ jefe comercial

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: Asistente administrativo/ Cartera

3. SE DEFINEN LOS CARGOS QUE ABARCAN EL AREA

EJ: jefe de producción/ Operarios

4.2 Necesidad de Personal

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones**  **Principales** | **Perfil Requerido** | | | **Tipo de contratación**  **(jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo**  **(tiempo completo, tiempo parcial)** | **Valor remuneración** |
| **Formación** | **Experiencia General** | **Experiencia especifica** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

4.3 Funciones

|  |  |
| --- | --- |
| **MANUAL DE FUNCIONES** | |
| **AREA** |  |
| **CARGO** |  |
| **FUNCIONES** | |

4.5 Evaluación de desempeño

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CRITERIO** | **CALIFICACION** | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Calidad Humana |  |  |  |  |  |
| Trabajo en Equipo |  |  |  |  |  |
| Autogestión |  |  |  |  |  |
| Comunicación |  |  |  |  |  |
| Creatividad |  |  |  |  |  |
| Responsabilidad |  |  |  |  |  |
| Capacidad de aprendizaje |  |  |  |  |  |

5 GESTION LEGAL

5.1 Tipo de empresas

5.2 Aspecto Tributario

5.3 Servicios de consultoría

5.4 Tramites de Constitución

6 GESTION FINANCIERA

6.1 Inversión Inicial

6.2 Costos Totales

6.3 Presupuesto de Ventas

6.4 Estado de Resultado

6.5 Indicadores de viabilidad

7 RESUMEN EJECUTIVO