## línea horizontal



GOLDEN VANGUARD EIE

11/10/2001

**─**

Tihomir Stoychev Stoychev

entrenamientovikingo.com  
C MESTRE SERRANO 4 3 9  
46650 CANALS (VALENCIA)

1. **Presentación del proyecto y del emprendedor.**

* Presentación breve del proyecto.
* El emprededor

1. **La idea de negocio**

* Redaccion de la idea
* La propuesta de valor y objetivo

1. **El mercado y los clientes**

* Tipo de mercado
* El segmento de mercado
* Estudio de mercado: los clientes

1. **El entorno y los clientes**

* El entorno general
* El entorno especifico
* La competencia
* Analisis DAFO
* La localización de la empresa.
* Misión,visión y valores.
* Responsabilidad Social Corporativa

1. **Estrategias de Marketing**

* Estrategias de posicionamiento
* Estrategias de producto.
* Estrategia de precio.
* Estrategia de distribucción
* Atención al cliente

1. **Recursos Humanos**

* Organigrama de la empresa
* Diseño de puestos y seleccion de persona
* Plan de motivación laboral.
* Contratación y coste de los trabajadores.
* Organización de la prevencion

1. **Forma Juridica**

* Forma juridica y motivos por los que se ha elegido

1. **Plan De Produccion**

* El plan de producción y proveedores
* La gestión del almacen e inventarios

1. **Analisis Economico-Financiero**

* Analisis de costes
* Inversiones y gastos iniciales
* Plan de financiacion
* Previsión de resultados y balance de situación
* Plan de tesoreria
* Analisis contable y ratios
* Estimación de impuestos

1. **Plan De Puesta En Marcha**

* Tramites y plazos para la pueta en marcha de la empresa.
* Documentación administrativa contable



# 1.- Presentación del proyecto y del emprendedor

1. **GoldenVanguard,** será una consultoria IT , una sociedad limitada donde ofrecerá a sus clientes solución a todos sus problemas informaticos. Desde arreglos al hardware hasta la programación de videojuegos en multiplataforma. La gran ventaja de GoldenVanguard será su versatilidad al contar con conocimientos de programación enfocados a distintas industrias o sectores.
2. **Emprendedor:**

Soy una persona trabajadora y humilde, con vision del futuro y raras veces miro al pasado, mi enfoque es en un crecimiento progresivo tanto personal como de la empresa. Estoy acostumbrado a asumir riesgos si es necesario y si estan justificados. Mis objetivos los genero despues de hacer un estudio de mi plan de empresa y factores que puedan favorecer o entorpecer el plan, una vez definidos los objetivos es solo cuestion de seguirlos, por lo que emociones no entran en juego y la posibilidad de error es minima.

Como la idea del proyecto es hacer una asesoria IT, el capital necesario para montarla seria minimo, ya que una sociedad limitada tiene un coste accesible para todo el mundo y de complejidad baja. La tecnologia necesaria para llevar a cabo este proyecto es importante, por ello en GoldenVanguard invertimos muchisimo tiempo en la investigación y aprendizaje de nuevas tecnologias para estar a la ultima y ofrecer los mejores servicios a nuestros clientes.

# 2.- La idea de negocio

**a) Redacción de la idea:**

Por definición, una asesoria IT ayuda a los clientes a gestionar su información, conocer mejor la industria y poder enfrentar nuevos desafios, pudiendo crear estrategias que los ayuden en el negocio apoyandose de las tecnologias modernas.

Este tipo de negocio resulta bastante lucrativo ya que se aprovecha del ascenso de las nuevas tecnologias, tambien al ser tan versatil puede abarcar muchos productos que ofrecer a sus clientes, como paginas web, software de escritorio, apps para el telefono y un largo etc.

La asesoria **GoldenVanguard** se centrará en los clientes minoristas y las PYME, pequeñas empresas que necesitan una pagina web o un software con el que empezar su exitoso negocio. Esto se debe que al inicio esta asesoria tendrá pocos trabajadores o incluso solo uno, por lo que no se pueden abarcar grandes proyectos. Aunque es perfectamente escalable y no supondria ningun problema aumentar el rendimiento productivo.

Nuestra asesoria IT tendria otras diferencias respecto a la competencia, como el soporte 24/h por correo electronico o un Whatsapp explicitamente creado para contestar duda y ofrecer consejos a los clientes. Aparte del amplio abanico de servicios que ofrecerá. Un par de ejemplos de servicios gestionados por **GoldenVanguard** podrian ser:

Este abanico de productos es expandible y perfectamente podria tener más de 50 diferentes tipos de productos en los que centrarse según las necesidades del cliente.

A menudo se producen malentendidos con el cliente y los asesores IT o simplemente la ayuda tarda demasiado en llegar, pero ello se podria solventar facilmente con una App, **GV Mobile**. Esta App proporcionaria un enlace entre la asesoria IT y sus clientes, con una amplia base de datos que funcione como FAQ y sirva para resolver sus dudas. Con herramientas de diagnostico y busqueda, el problema quedará reducido a cenizas.

Algunas ventajas de este proyecto en respecto al cliente serian:

* **Gestión especializada en software** con amplia probabilidad de satisfacción.
* **Flexibilidad** , las aplicaciones serán compatibles con todas las plataformas disponibles.
* **Versatilidad** para adaptarse a las necesidades del cliente y ofrecerle las mejores soluciones
* **Rapideza** de trabajo y gestion burocratica.
* **Soporte 24/7** por distintos medios de comunicacion.