



Licenciatura en Administración de Empresas y Mercadeo

Diplomado:

EMPRENDIMIENTO EN LINEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS

PROYECTO:

HD&J CONSULTORIA EMPRESARIAL

Autores:

Darleni Antonia De La Cruz Gil

Hector Valdez Encarnación

Julissa María Pérez Sánchez

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

24 de abril de 2023

Santo Domingo, República Dominicana

ÍNDICE

Presentación	1
Índice	2
Resumen Ejecutivo	3
Introducción	5
SECCION I: CONTEXTO EMPRESA	6
1.1 Nombre de la empresa	6
1.2 Descripción actividad comercial	6
1.3 Identidad cromática	6
1.4 Logo y eslogan	8
1.5 Filosofía de negocios: Misión, Visión y Valores.....	8
1.6 Estructura organizacional	9
1.7 organigrama	10
1.8 Objetivos organizacionales.....	10
1.9 Políticas organizacionales	11
1.10 Normas organizacionales	12
SECCION II: ESTUDIO DE MERCADO	13
2.1 Presentación de resultados estudio de mercado.....	13
SECCION III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO	29
3.1 Objetivos mercadológicos.....	29
3.2 Descripción del mercado meta	30
3.3 Decisión sobre producto	30
3.4 Decisión sobre el precio	31
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución	32
3.6 Decisión sobre la promoción	32
SECCION IV: CONTEXTO FINANCIERO	33
4.1 Plan de inversión inicial	33
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.....	34
4.3 Pronostico de ventas	35
4.4 Estados de flujo de efectivo.....	37
Conclusión	40
Bibliografías o Webgrafías	41
Anexo 1	42
Anexo 2	43
Anexo 3	47
Anexo 4	49
Anexo 5	50
Anexo 6	51
Anexo 7	52

RESUMEN EJECUTIVO

A través del tiempo las organizaciones han tenido siempre la necesidad de mejorar la forma de gestionar sus procesos y recursos, con el fin de mantener un alto grado de satisfacción, tanto en la relación con sus clientes como con otros colaboradores. HD&J Asesoría Empresarial, S.R.L. busca diseñar estrategias, sesiones de planeación y evaluación de los riesgos en los que puedan acontecer nuestros clientes.

En el presente documento se desarrollan 4 secciones: Contexto empresa, Estudio de mercado, Contexto mercadológico y Contexto Financiero.

La sección I: Contexto empresa, establece la filosofía de negocios de HD&J Asesoría Empresarial, S.R.L., desarrollando el enfoque principal de la idea de negocios, su estructura organizacional y objetivos, políticas y normas organizacionales.

La sección II: Estudio de mercado, presenta los resultados de la encuesta realizada a nuestros posibles clientes con el objetivo de valorar sus necesidades, percepciones y expectativas; lo que nos permitirá desarrollar una propuesta de negocios más enfocada y efectiva. El procedimiento para el levantamiento de información fue a través de una encuesta de manera online, específicamente, en la plataforma de Google Forms, donde más adelante los resultados estarán analizados con sus respectivos gráficos.

La sección III: El contexto mercadológico, establecimos estrategias inclinadas hacia la agnición optimizada de la marca de manera digital, buscando dar a los clientes una cara más certera de lo que la marca en sí desea transmitir: profesionalidad y calidad en los servicios, optimizando las estrategias de mercado conforme a las necesidades y preferencias del cliente.

La sección IV: El contexto financiero, presenta el plan de inversión, identificando los activos, servicios y soporte técnico, plataformas virtuales, insumos y el capital necesario para establecer la empresa, el presupuesto de promoción y publicidad, el pronóstico de ventas sobre los ingresos que debe percibir el negocio en el primer año, tomando en cuenta iguala, facturación por servicios realizados u otro acuerdo de venta de los servicios y el estado de flujo de efectivo considerando los ingresos y

egresos proyectados para el primer año y tomando en cuenta todos los gastos operacionales y administrativos fijos y variables del negocio, así como también prestamos e ingresos.

INTRODUCCION:

El presente documento consiste en el desarrollo de un plan de negocios enfocado en la oferta de servicios mercadológicos y administrativos de manera online. Para todas las organizaciones es sumamente necesario contar con una buena presencia y disponer de multicanalidad para ofrecer y dar a conocer debidamente sus servicios; es por lo mismo que durante la ejecución del plan, se llevó a cabo una investigación que nos permitió conocer el mercado de servicios mercadológicos y administrativos en Santo Domingo, lo cual permitió el desarrollo de las estrategias y acciones que contribuyen al cumplimiento de los objetivos descritos. Además, se busca el alcance de una implementación digital que lleve a la organización a ser aún más rentable.

En HD&J Asesoría Empresarial S.R.L. se desarrollaron estrategias relacionadas a los servicios, al precio, a la plaza y a la promoción, de igual forma se establecieron los medios de comunicación online con los que contará la organización, y para el desarrollo de las mismas se tomaron en cuenta los aspectos demográficos, psicográficos, comportamentales y geográficos de nuestro mercado meta, al igual que aspectos relacionados con el comportamiento del mercado al solicitar servicios mercadológicos y administrativos de manera online.

Se estableció el plan financiero, donde se detallaron los flujos invertidos, pero también los esperados del plan de negocios, proceso empresarial que es de suma importancia porque ayudará a tomar las decisiones correctas, a reducir riesgos y a conocer esas necesidades de inversión que tiene nuestro proyecto; se tomó en cuenta el análisis de los costos y gastos estimados para la puesta en marcha del proyecto y se realizó un análisis tomando en cuenta el horizonte de evaluación a 12 meses y las utilidades que se espera obtener. Se detalló toda la información financiera y económica del negocio y esto permite saber que tan viable es el proyecto y de igual forma ayudara a tomar mejores decisiones, a tener control de los gastos y de las operaciones generales.

SECCION 1: CONTEXTO EMPRESA

1.1 Nombre de la Empresa.

HD&J Asesoría Empresarial S.R.L

1.2 Descripción actividad comercial.

HD&J Asesoría Empresarial S.R.L. es una empresa dedicada a la prestación de servicios administrativos y mercadológicos, enfocada en apoyar y brindar asesoría en el desarrollo de estrategias, para aquellos emprendedores, pequeñas y medianas empresas que presenten la necesidad de agregar valor a sus procesos, brindándoles soluciones efectivas que contribuyan con el cumplimiento de las metas de su plan de negocios.

1.3 Identidad cromática.



Fuente: Elaboración propia.

Propósito del color azul:

Todos sabemos que el azul es el color del cielo, del mar, de los ríos y los océanos.

Este color es uno de los que más seguidores tienen, y según diversos estudios se ha demostrado que este color disgusta a pocas personas. Calmante, favorece la concentración, transmite seriedad, confianza y tranquilidad, son las principales cualidades positivas que tiene este color. Por tal razón está especialmente indicado en dormitorios, sitios de descanso, meditación y lugares para trabajar y negociar. El azul Feng Shui promueve la felicidad, la independencia y es relacionado con el agua. Cuando este color debe ser aplicado en decoraciones, dadas las cualidades calmantes y relajantes, es muy adecuado para las oficinas de negociación. Este color puede ser combinado con otros colores para darle un toque atrevido a lo que se quiere plasmar en diversas áreas, está enlazado directamente a la formalidad y tiene un toque profundamente señorial. Es bueno resaltar que este color también es uno de los colores psicológicos primarios, representa estabilidad, representa poder, está relacionado con la protección, la tranquilidad, la salud, el entendimiento y adicional a esto, la generosidad.

Propósito del color blanco:

Este color está asociado con la limpieza, lo delicado, la pureza y la seguridad. Se puede utilizar para proyectar la ausencia del color o neutralidad. Un espacio en blanco en los diversos proyectos ayuda a despertar la creatividad, ya que puede percibirse como un espacio limpio e inalterado. Puede ser que el color blanco no sea el mejor para todos los proyectos de empresas, pero este color puede ser efectivo si se hace la mezcla con otros colores primarios pertenecientes a la identidad cromática.

Propósito del color gris:

El color gris es un punto medio entre el negro y el blanco, se considera un color neutro e imparcial. Este color está asociado a la elegancia la reflexión y el equilibrio. Si se usa siendo mezclado con otros colores más vivos se pueden obtener resultados extremadamente satisfactorios. Es el caso de la mezcla con las diversas tonalidades del azul y el color blanco. Este color también está asociado a la sabiduría y el conocimiento, en nuestro caso se utilizaría en las diversas promociones y espacios de nuestra empresa con el objetivo de atraer las atenciones de los consumidores, además de tenerlos en ambientes amenos y gratificantes.

Propósito del color Acua / Aguamarina.

Este color también se le suele nombrar verde azulado o azul verdoso, llegando a tener tonalidades diferentes según se agregue cada uno. Cada una de las tonalidades está asociada a la tonalidad, la belleza y la fuerza que está contenida en los mares de nuestro planeta. Este color también significa; calma, confianza, alegría y juventud, llegando a incentivarnos para hacer uso de él en diferentes proyectos de nuestro negocio.

1.4 Logo y eslogan.



**“Te asesoramos con el mayor
expertise”**

Fuente: Elaboración propia.

1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

Misión

Proporcionar servicios de consultoría estratégica y de gestión para pymes, brindando soluciones a nuestros clientes que contribuyan en el desarrollo y la innovación de sus organizaciones, que les permitan diferenciarse desarrollando un negocio rentable.

Visión

Consolidarnos en el mercado a nivel nacional y ser una empresa consultora de referencia en el mercado por nuestros métodos innovadores en gestión de

empresas, ser una organización rentable, enfocada en dar la excelencia en servicio al cliente.

Valores.

Accesibilidad: Estamos disponibles para nuestros clientes para resolver sus dudas e inquietudes, aportar conocimientos y generar confianza en cuanto a el servicio que ofrecemos.

Respeto: Respetamos siempre a nuestros clientes como a los empleados, sacando el máximo de las habilidades y conocimientos de los mismos.

Innovación: Garantizamos a nuestros clientes un servicio de calidad que los va a diferenciar por encima de la competencia.

Integridad: siempre actuaremos con justicia, honradez, honestidad de acuerdo a los valores que nos rigen.

Ética: Todas las actividades desarrolladas en la empresa estarán regidas por una alta ética y privacidad.

1.6 Estructura organizacional.

Director General: Es el responsable de dirigir, supervisar y controlar todas las operaciones a realizar dentro de la organización, velar por la rentabilidad de la misma, y realizar el total seguimiento y control de los proyectos.

Asesor de Proyectos: Es el responsable de crear y definir estrategias para agregar valor identificando nuevas oportunidades de negocio y gestionar procesos integrales.

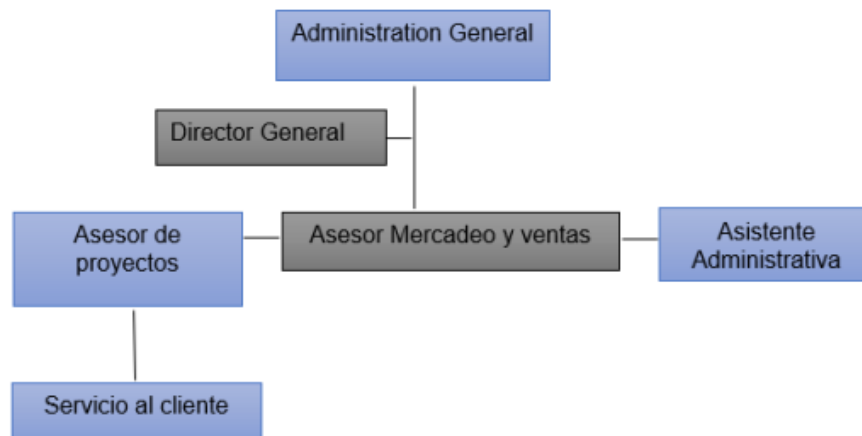
Asesor mercadeo y ventas: Es el responsable desarrollar estrategias y tácticas de posicionamiento y relacionamiento estratégico de acuerdo a objetivos concretos según las necesidades de nuestros clientes; de igual forma concretar las reuniones con clientes para determinar las acciones que los mismos deben tomar.

Asistente administrativa: Es responsable de Planificar y coordinar las actividades generales de la oficina, además de redactar los reportes correspondientes. De igual forma organizar reuniones, procesar y registrar información mediante la actualización de bases de datos o archivos informáticos.

Servicio al cliente: Es responsable de coordinar y brindar soporte en las reuniones

con clientes o de personal, archivar los expedientes pertinentes, realizar las llamadas solicitadas y brindar atención a los clientes vía telefónica o WhatsApp.

1.7 Organigrama.



Fuente: Elaboración propia

1.8 Objetivos organizacionales.

Oferta de servicio:

Ofrecer a nuestros clientes un servicio personalizado y de calidad, buscando incrementar su satisfacción, desarrollando estrategias que les permita cumplir con sus metas.

Rentabilidad:

Incrementar nuestro margen de beneficio, gestionando de forma eficiente nuestros recursos tanto económicos como nuestro capital humano.

Captación y retención de clientes:

Generar soluciones integrales y valor agregado para satisfacer las necesidades de los clientes, siempre estableciendo una comunicación eficaz, cercana y personalizada a través de los diferentes canales establecidos.

Recursos humanos o equipo de trabajo:

Proporcionar a nuestro equipo oportunidades de crecimiento, por medio de la

generación de un ambiente de trabajo que permita el intercambio constante de conocimientos.

Innovación y crecimiento:

Generar mejoras en el desarrollo de nuestras capacidades y en nuestros procesos, adecuándonos a las tendencias actuales para fortalecer nuestro posicionamiento.

1.9 Políticas organizacionales.

- Nos aseguramos de que nuestros servicios contengan calidad, integridad en el contenido y fiel a la promesa de venta.
- Mantenemos canales de comunicación abiertos, honestos y transparentes con nuestros clientes ofreciendo un servicio de calidad al mismo, que siempre se mueve en respuesta a sus necesidades.
- Modalidades de pago: el cliente podrá solicitar sus cotizaciones (cuando sean trabajos únicos) y se les enviara una proforma, ya luego de aprobada podrán realizar un pago inicial de un 60% y al concluir el 40 %.
- Los clientes que necesiten una asesoría y servicio mensual se les designara una iguala.
- Respetando la confianza de los clientes depositada en nuestra firma y equipo, firmamos un: Acuerdo de Confidencialidad, buscando resguardar la información de cada uno de ellos.
- Los precios de nuestros servicios están sujetos a cambios.
- Atención personalizada a través de los diferentes canales de contacto ya establecidos. (Página web, WhatsApp, Instagram y LinkedIn).
- Capacidad de respuesta y atención rápida y estratégica.
- Manejamos un contrato para la adquisición de los servicios, por un período determinado, en los casos donde el cliente no desee continuar con el servicio se podrá dar por terminado el mismo.
- Colocaremos a disposición de nuestros clientes promociones periódicas y en fechas establecidas, estas serán limitadas de acuerdo a nuestra disponibilidad y tendrán condiciones de acuerdo al tiempo de los clientes recibiendo nuestros servicios.

1.10 Normas organizacionales.

- Gestionar los recursos necesarios para el desarrollo personal y profesional de nuestros colaboradores.
- Lugar de trabajo respetuoso, No toleraremos el acoso o la violencia contra un empleado.
- Cumplimos con los mandatos de nuestra Constitución y las leyes, normas, reglamentos y resoluciones legalmente emitidas por autoridades e instituciones.
- Nuestros empleados y proveedores tienen la responsabilidad de mantener segura y protegida la información confidencial.
- Cumplimos con todas las obligaciones laborales y fiscales establecidas por la ley, es decir, nos abstendremos de cualquier actividad que esté diseñada para perpetuar un fraude o evadir impuestos.
- Horario laboral: Asistencia virtual de 8:00 a.m. a 8:00 p.m., de lunes a viernes y reuniones presenciales en caso de ser requeridas en el mismo horario dentro del horario de 8:30 a.m. a 5:30 a.m.
- Se realizará un Manual Organizacional en donde se incluirá la historia de la organización.
- El credo organizacional, el organigrama con los diferentes niveles jerárquicos y los perfiles de descripción de puestos, con el fin de que el colaborador siempre tenga conocimiento de sus operaciones laborales a realizar.
- Reuniones a fin de mes con todo el personal, con el propósito de evaluar el desempeño, el cumplimiento de los objetivos planteados.
- Valoramos el pensamiento inclusivo y la diferencia de opinión, convencidos de que la diversidad enriquece nuestros entornos y genera innovación.

SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO

Presentación resultados estudio de mercado.

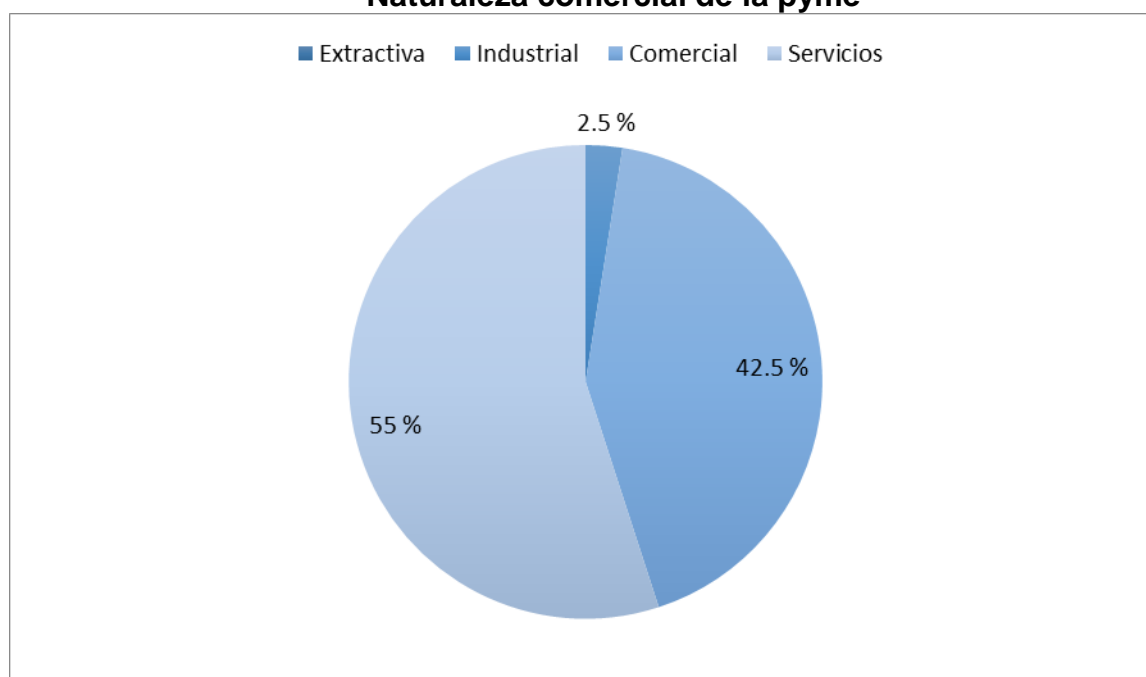
Tabla No. 1
Naturaleza comercial de la pyme

Opción	Frecuencia	%
Extractiva	0	0
Industrial	1	2.5
Comercial	17	42.50
Servicios	22	55
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la naturaleza comercial de la pyme. El **55 %** de los empresarios pertenece al sector servicios, **42.50 %**, al sector de empresas comerciales; **2.5 %**, al sector industrial y no hay ninguna empresa que pertenezca al sector Extractivo. Lo que evidencia la mayor participación hacia el área de los servicios.

Gráfica No. 1
Naturaleza comercial de la pyme



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

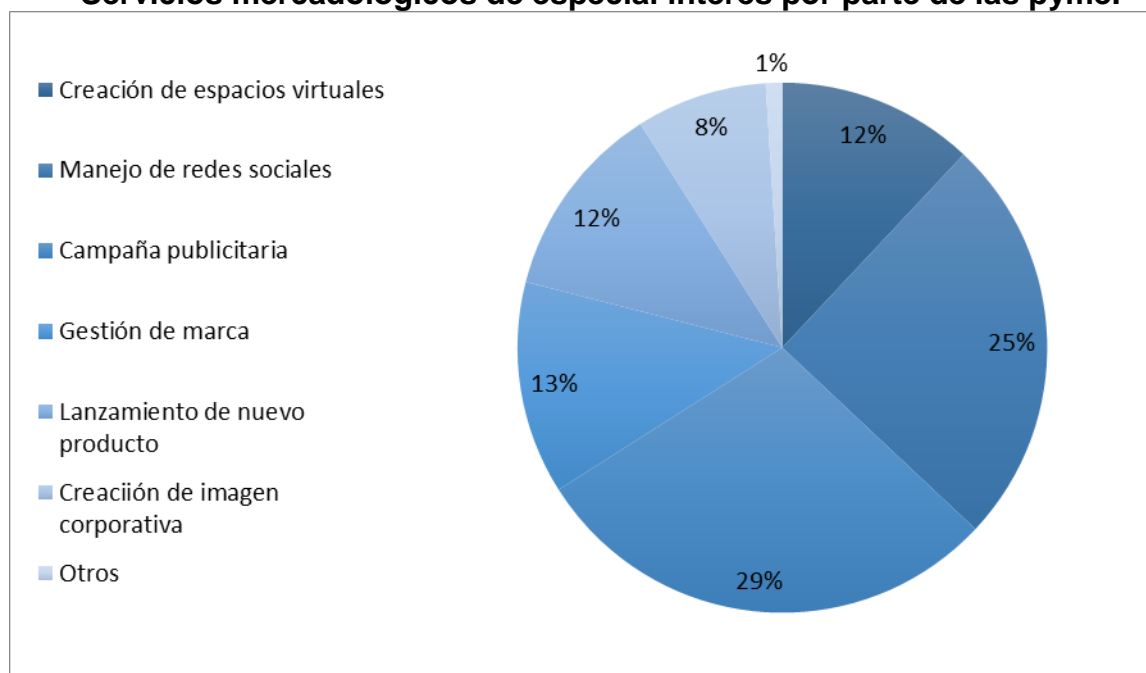
Tabla No. 2
Servicios mercadológicos de especial interés por parte de las pymes.

Opción	Frecuencia	%
Creación de espacios virtuales	10	12
Manejo de redes sociales	21	25
Campaña publicitaria	24	29
Gestión de marca	11	13
Lanzamiento de nuevo producto	10	12
Creación de imagen corporativa	7	8
Otros	1	1
Total	83	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios de interés por sus negocios: **29 %**, campañas publicitarias; **25 %**, manejo de redes sociales; **13 %**, gestión de marca; **12 %**, creación de espacios virtuales; **12 %**, lanzamiento de nuevo producto; **8 %**, creación de imagen corporativa; **1 %** otros servicios. Se evidencian como los más importantes las campañas publicitarias y el manejo de redes sociales.

Gráfica No. 2
Servicios mercadológicos de especial interés por parte de las pyme.



Fuente: Tabla No. 2, pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

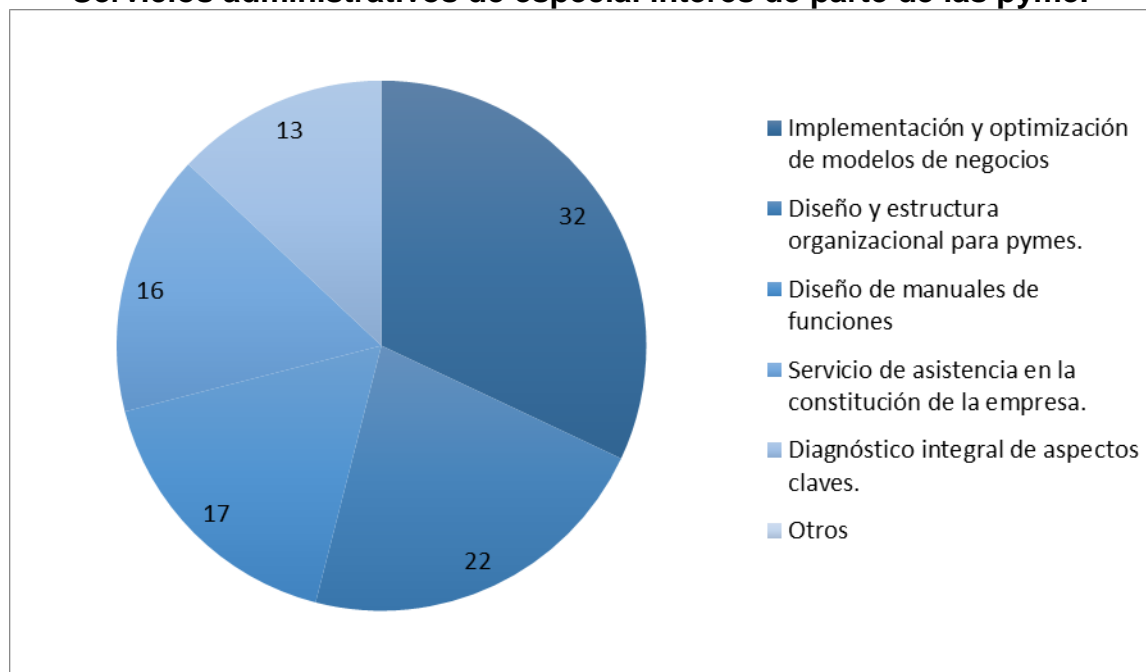
Tabla No. 3
Servicios administrativos de especial interés de parte de las pyme.

Opción	Frecuencia	%
Implementación y optimización de modelos de negocios.	20	32
Diseño y estructura organizacional para pymes.	14	22
Diseño de manuales de funciones	11	17
Servicio de asistencia en la constitución de la empresa.	10	16
Diagnóstico integral de aspectos claves.	8	13
Otros	0	0
Total	63	100

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Con relación a la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios administrativos de interés por parte de sus negocios: **32 %**, implementación y optimización de modelos de negocios; **22 %**, diseño y estructura organizacional para pymes; **17 %** diseño de manuales de funciones; **16 %**, servicio de asistencia en la constitución de la empresa; **13 %**, diagnóstico integral de aspectos claves. Se evidencian como los más importantes la implementación y optimización de modelos de negocios y el diseño y estructura organizacional para pymes.

Gráfica No. 3
Servicios administrativos de especial interés de parte de las pyme.



Fuente: Tabla No. 3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones

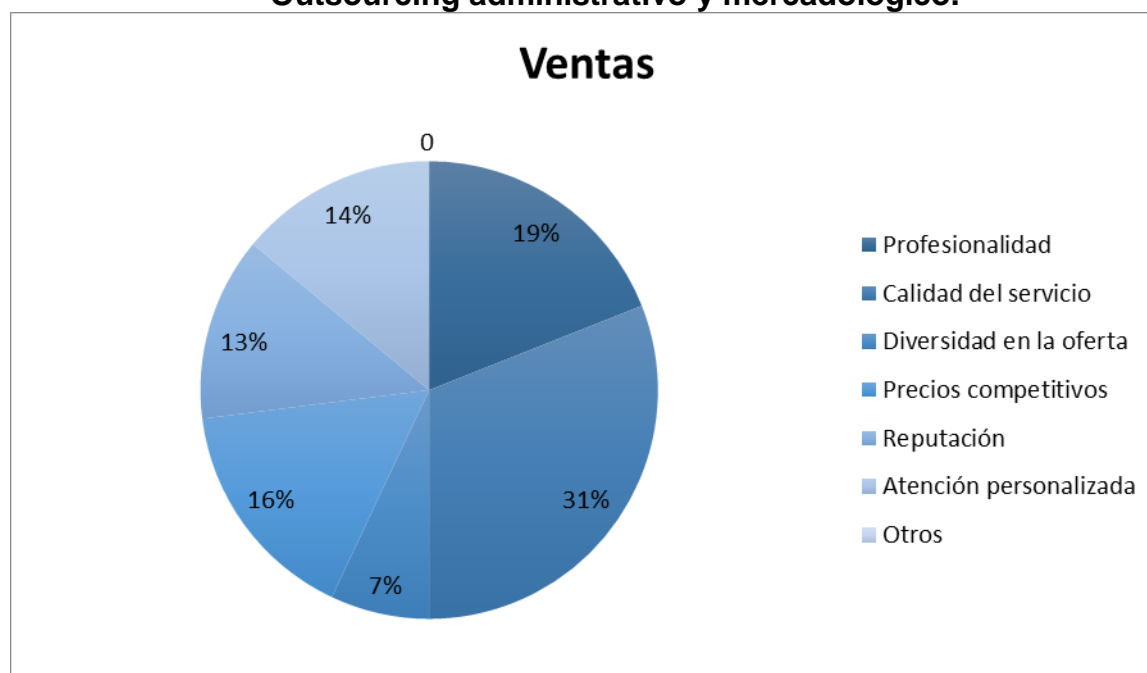
Tabla No. 4
Aspectos considerados valiosos para la empresa en la contratación de un Outsourcing administrativo y mercadológico.

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad	23	19
Calidad del servicio	39	31
Diversidad en la oferta	9	7
Precios competitivos	20	16
Reputación	17	13
Atención personalizada	18	14
Otros	0	0
Total	126	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden plasmar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos valiosos para las empresas en la contratación de Outsourcing administrativo y mercadológico el **31 %**, calidad del servicio; **19 %**, profesionalidad; **16%**, precios competitivos; **14 %**, atención personalizada; **13 %**, reputación; **7 %**, diversidad en la oferta. Se evidencian como los aspectos más valiosos la calidad en el servicio y la profesionalidad.

Gráfica No. 4
Aspectos considerados valiosos para la empresa en la contratación de un Outsourcing administrativo y mercadológico.



Fuente: Tabla No. 4, pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

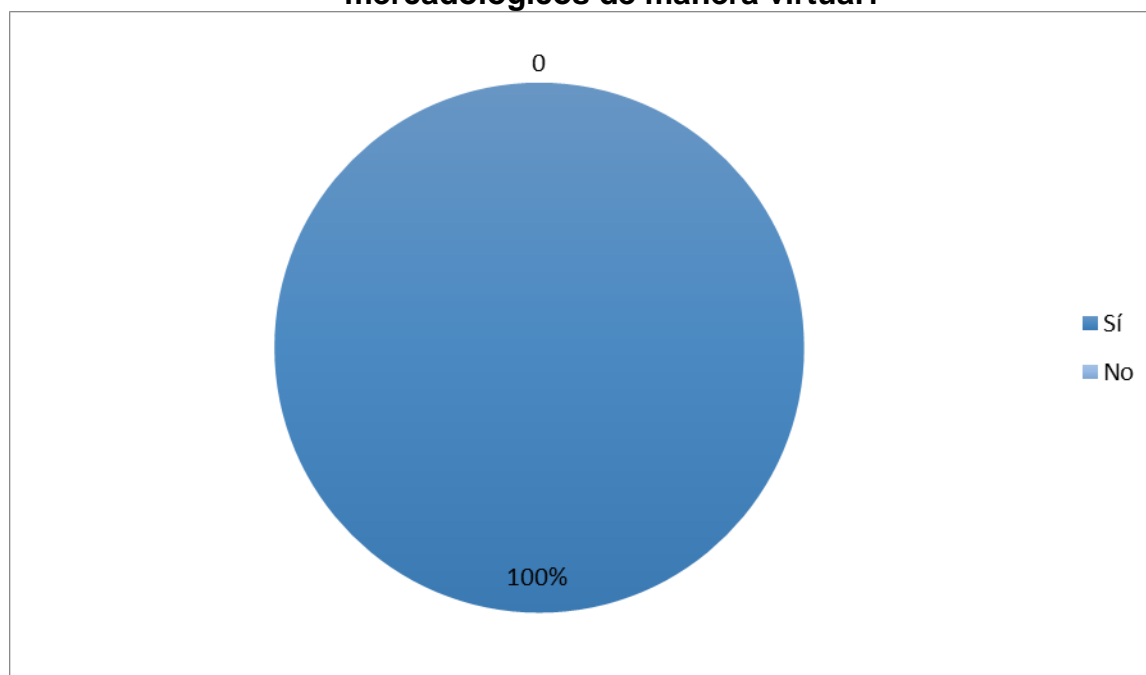
Tabla No. 5
¿Ha contratado servicios de Outsourcing administrativos y mercadológicos de manera virtual?

Opción	Frecuencia	%
Sí	20	100
No	0	0
Total	20	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota; en esta pregunta el cliente podía contestar con un sí o un no de ser necesario.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden plasmar los siguientes resultados considerando la contratación de servicios Outsourcing administrativos y mercadológicos de manera virtual: 20 de los encuestados contestaron de forma positiva, representando de esta forma el **100 %**, ya que los demás no suministraron ninguna respuesta al respecto.

Gráfica No. 5
¿Ha contratado servicios de Outsourcing administrativos y mercadológicos de manera virtual?



Fuente: Tabla No. 5, pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger entre las opciones sí o no.

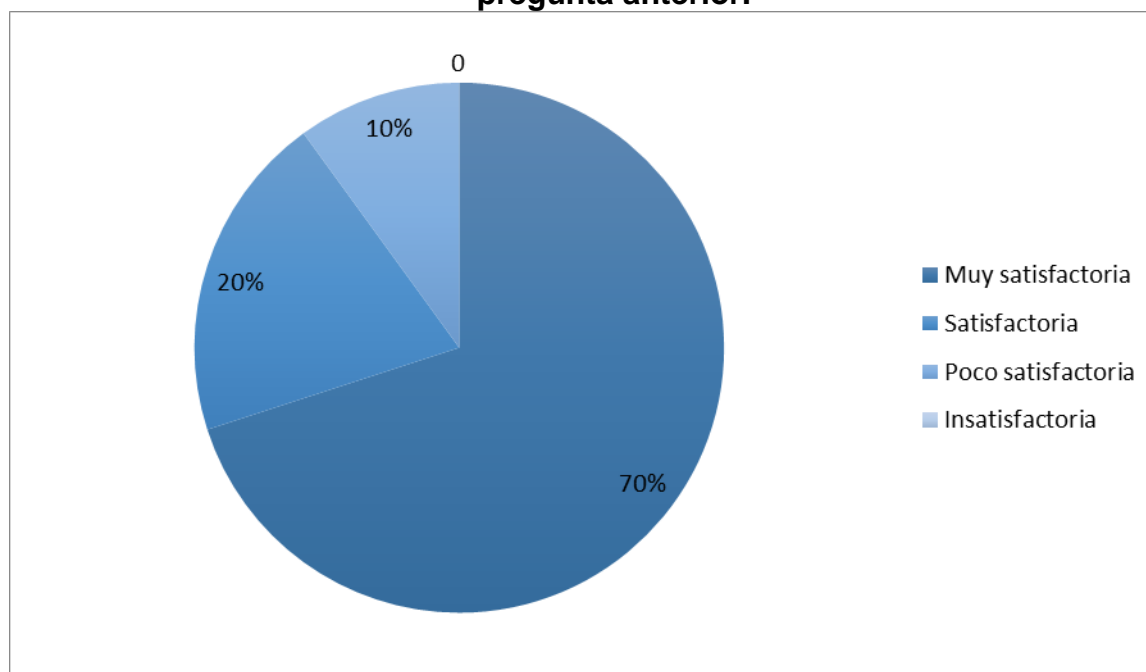
Tabla No. 6
Experiencia de las pymes en caso de haber contestado de forma positiva la pregunta anterior.

Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	14	70
Satisfactoria	4	20
Poco satisfactoria	2	10
Insatisfactoria	0	0
Total	20	100

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: esta pregunta solo debía ser contestada si se contestaba la que antecede de forma positiva.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la experiencia de las pyme que contestaron de forma positiva la pregunta anterior con respecto a los servicios de Outsourcing mercadológicos y administrativos: **70 %**, muy satisfactoria; **20 %** satisfactoria; **10 %**, poco satisfactoria. Se evidencia que el mayor porcentaje de clientes tuvo una experiencia satisfactoria

Gráfica No. 6
Experiencia de las pyme en caso de haber contestado de forma positiva la pregunta anterior.



Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: esta pregunta solo debía ser contestada si se contestaba la que antecede de forma positiva.

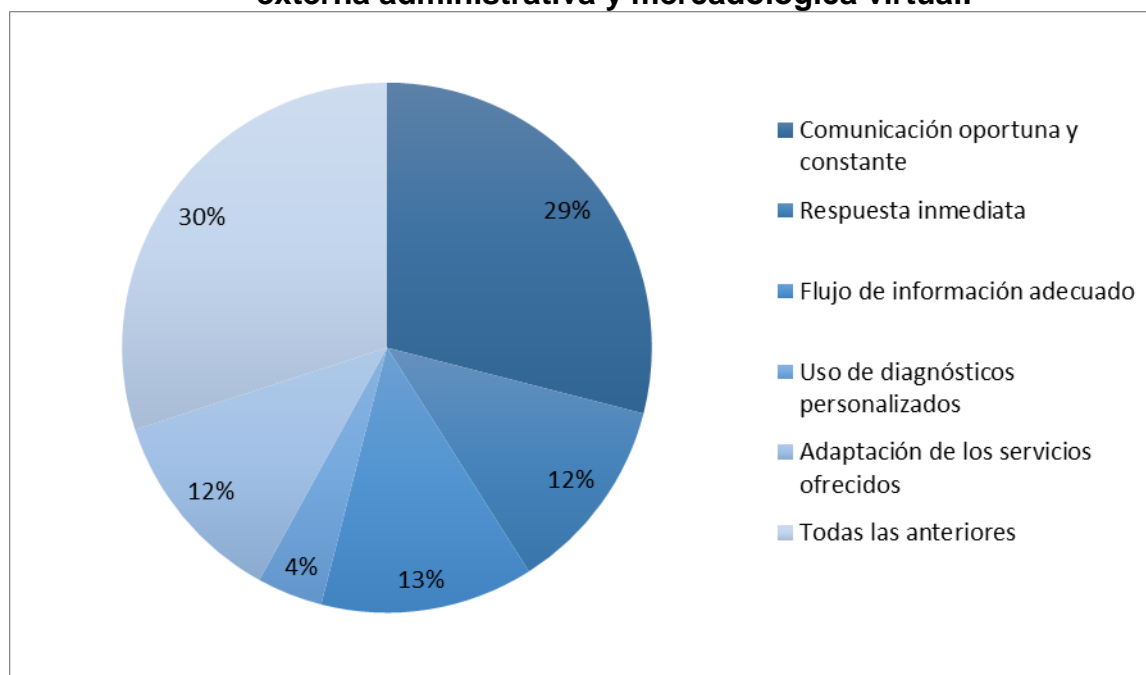
Tabla No. 7
Aspectos considerados de vital importancia para las pyme en la contratación externa administrativa y mercadológica virtual.

Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	20	29
Respuesta inmediata	8	12
Flujo de información adecuado	9	13
Uso de diagnósticos personalizados	3	4
Adaptación de los servicios ofrecidos	8	12
Todas las anteriores	21	30
Total	69	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos de vital importancia en la contratación externa administrativa y mercadológica virtual: **30 %**, todos los aspectos; **29 %**, comunicación oportuna y constante; **13 %**, flujo de información adecuado; **12 %**, respuesta inmediata; **12 %**, adaptación a los servicios ofrecidos; **4%**, uso de diagnósticos personalizados. Se evidencian todas como importantes, representado en un **30 %**.

Gráfica No. 7
Aspectos considerados de vital importancia para las pymes en la contratación externa administrativa y mercadológica virtual.



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger entre varias opciones.

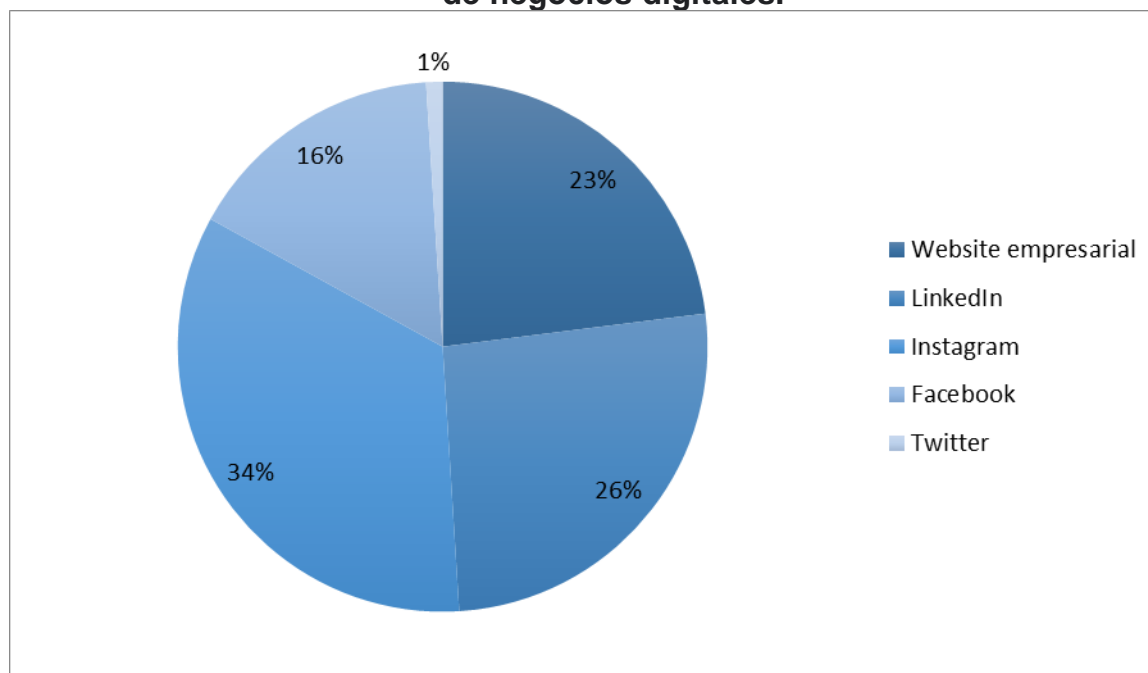
Tabla No. 8
Plataformas digitales que le inspiran más confianza a las pyme en términos de negocios digitales.

Opción	Frecuencia	%
Website empresarial	18	23
LinkedIn	21	26
Instagram	27	34
Facebook	13	16
Twitter	1	1
Total	80	100

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Con relación a la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando las plataformas digitales que les inspiran más confianza: **34 %**, Instagram; **26 %**, LinkedIn; **23 %**, Website empresarial; **16%**, Facebook; **1%**, Twitter. Se evidencia Instagram como la más confiable.

Gráfica No. 8
Plataformas digitales que le inspiran más confianza a las pymes en términos de negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger entre varias opciones.

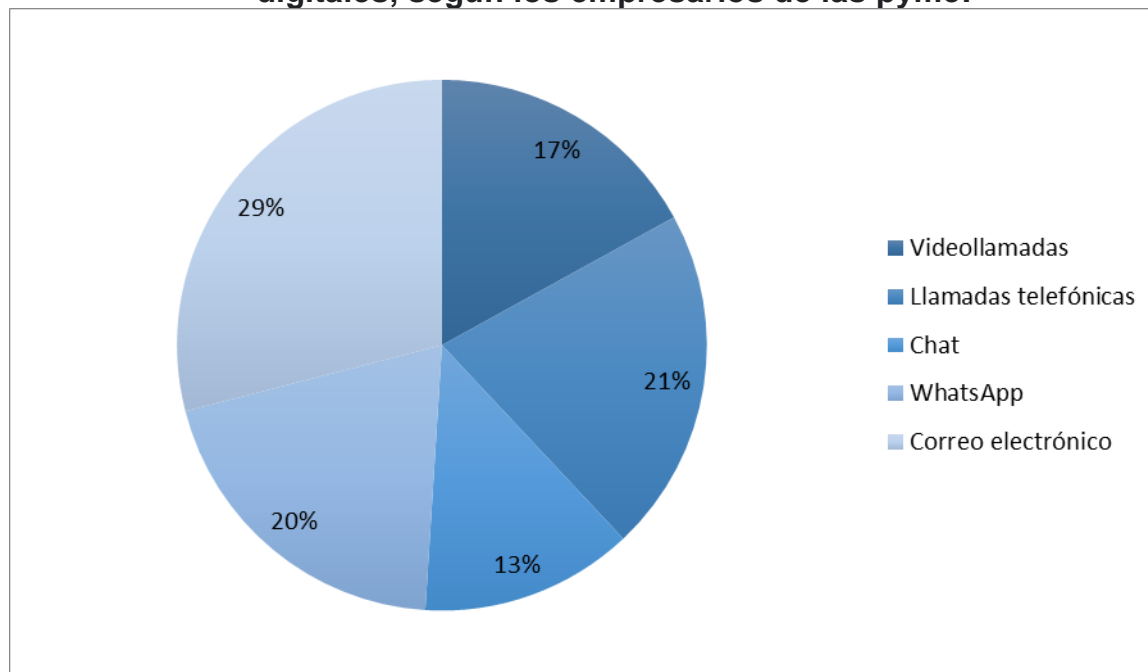
Tabla No. 9
Tipos de contactos considerados oportunos y convenientes en negocios digitales, según los empresarios de las pyme.

Opción	Frecuencia	%
Videollamadas	18	17
Llamadas telefónicas	23	21
Chat	14	13
WhatsApp	22	20
Correo electrónico	31	29
Total	108	100

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Con relación a la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de contactos oportunos y convenientes en negocios digitales: **29 %**, correo electrónico; **21 %**, llamadas telefónicas; **20 %**, WhatsApp; **17 %**, videollamadas; **13 %**, chat. Se evidencian como los más oportunos el correo electrónico, las llamadas telefónicas y el WhatsApp.

Gráfica No. 9
Tipos de contactos considerados oportunos y convenientes en negocios digitales, según los empresarios de las pyme.



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 10

Tipos de formatos de pago que se consideran más funcionales para las pyme.

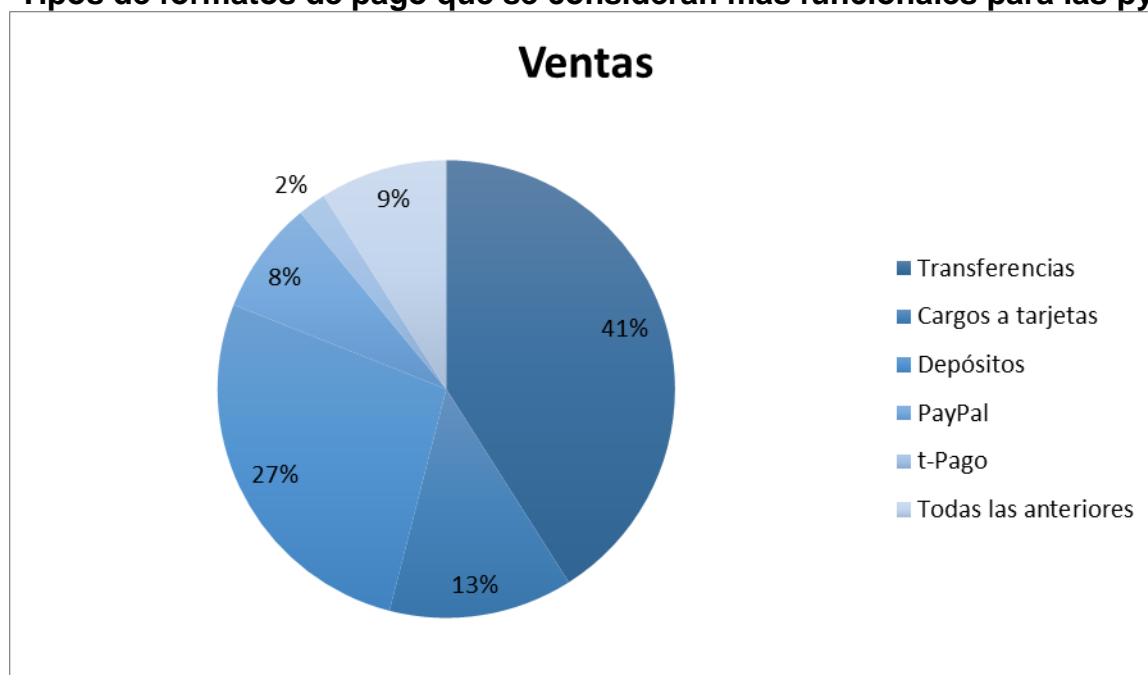
Opción	Frecuencia	%
Transferencias	31	41
Cargos a tarjetas	10	13
Depósitos	20	27
PayPal	6	8
t-Pago	1	2
Todas las anteriores	7	9
Total	75	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Con relación a la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los formatos de pagos más funcionales: **41 %**, transferencias; **27 %**, depósitos; **13%**, cargos a tarjetas; **9 %**, Todos los medios de pago; **8 %**, PayPal; **2 %**, t-Pago. Se evidencian como los más funcionales las transferencias y los depósitos.

Gráfica No. 10

Tipos de formatos de pago que se consideran más funcionales para las pyme.



Fuente: Tabla No. 10, pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

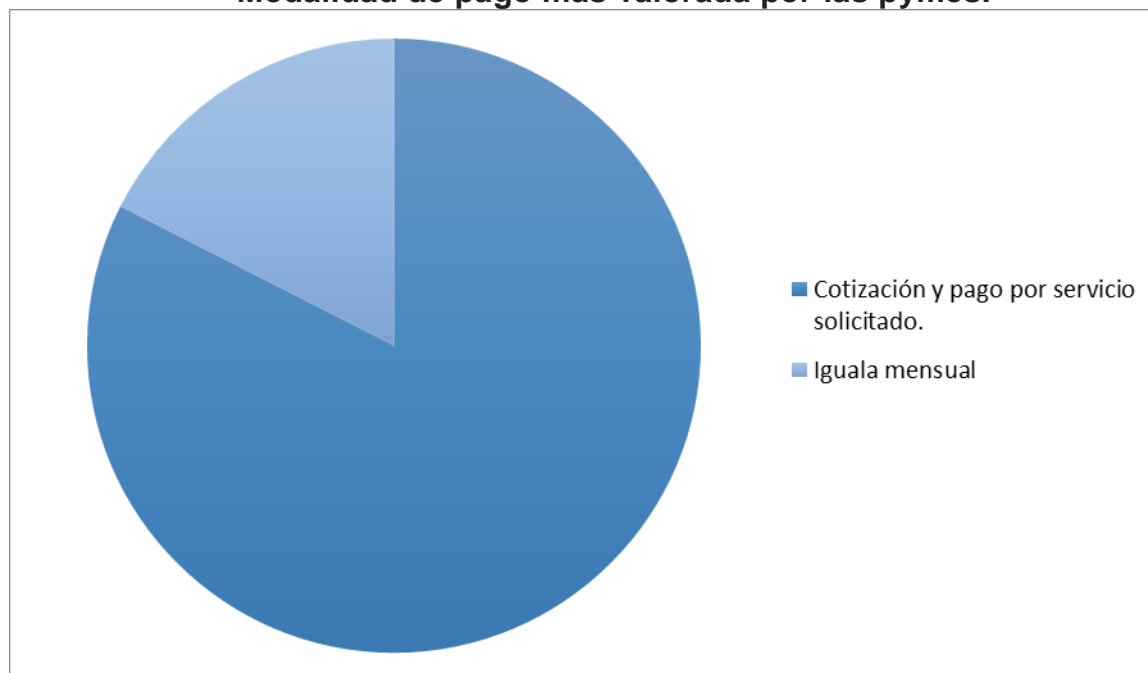
Tabla No. 11
Modalidad de pago más valorada por las pyme.

Opción	Frecuencia	%
Cotización y pago por servicio solicitado.	33	82.50
Iguala mensual	7	17.50
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la modalidad de pago más valorada: **82.50 %**, cotización y pago por servicio solicitado; **17.50 %**, iguala mensual. Es evidente que la cotización y pagos de servicios solicitados es la modalidad más valorada.

Gráfica No. 11
Modalidad de pago más valorada por las pymes.



Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

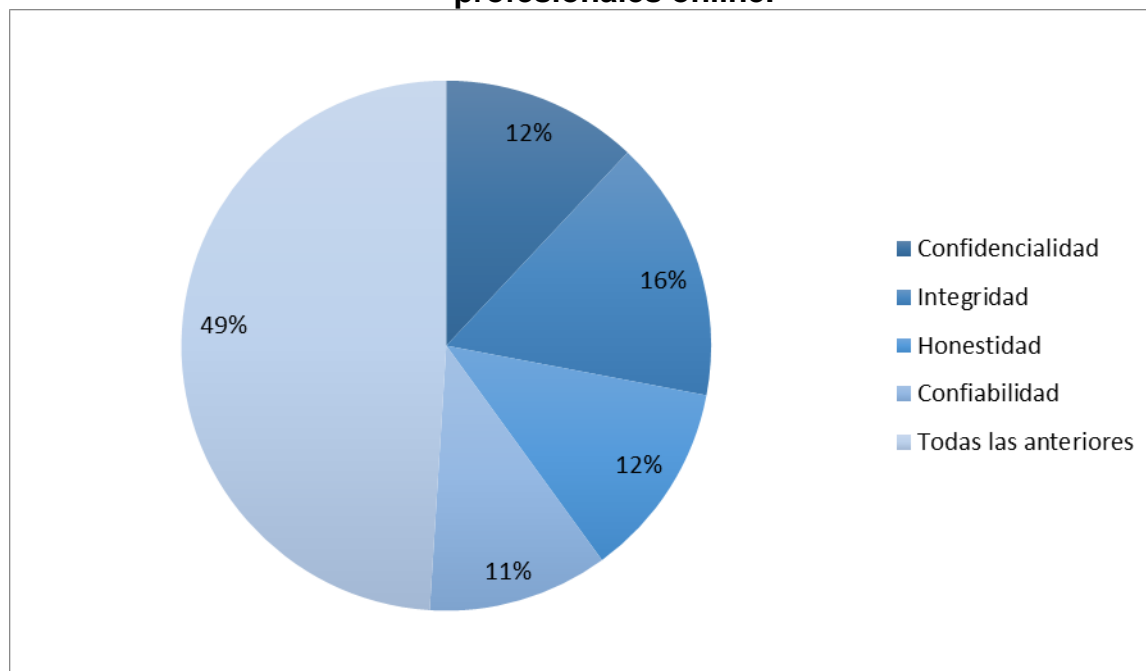
Tabla No. 12
Aspectos éticos más valorados por las pymes al contratar servicios profesionales online.

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad	7	12
Integridad	9	16
Honestidad	7	12
Confiabilidad	6	11
Todas las anteriores	28	49
Total	57	100

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos éticos más valorados por las pyme al contratar servicios profesionales online: **49 %**, todos los aspectos; **16%**, integridad; **12%**, confidencialidad; **12%**, honestidad; **11%**, confiabilidad. Se evidencian que todos estos aspectos son valorados y evidenciado en un **49 %**.

Gráfica No. 12
Aspectos éticos más valorados por las pyme al contratar servicios profesionales online.



Fuente: Tabla No. 12, pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

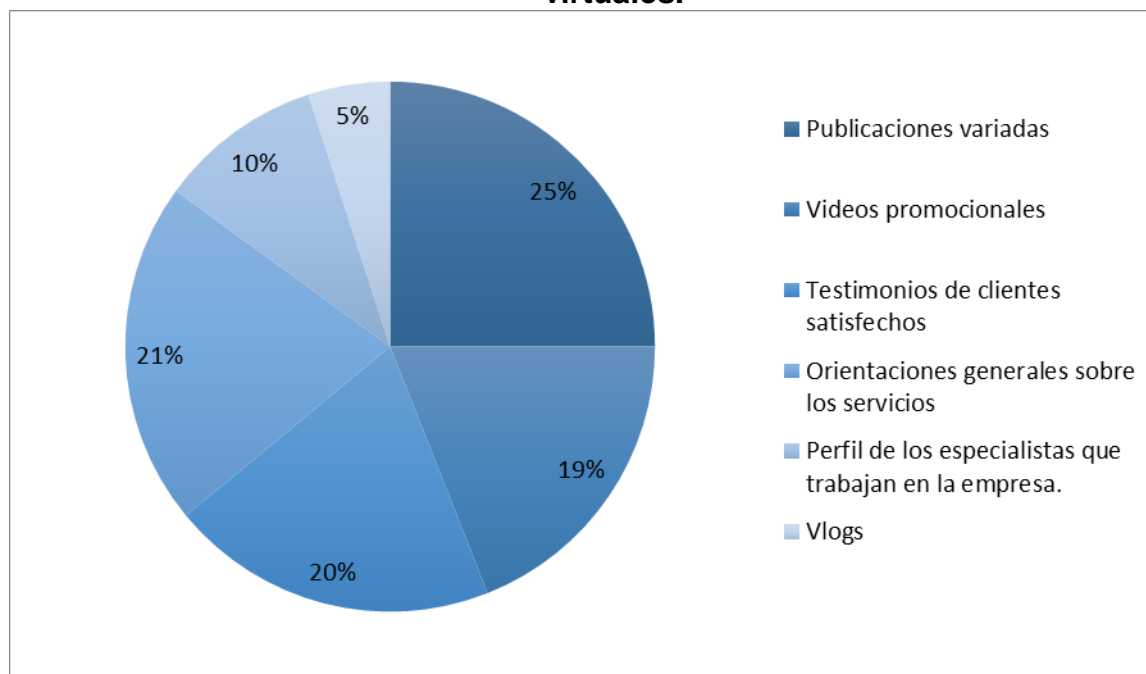
Tabla No. 13
Contenidos multimedia que le gustaría apreciar a las pymes en los espacios virtuales.

Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas	26	25
Videos promocionales	20	19
Testimonios de clientes satisfechos	21	20
Orientaciones generales sobre los servicios	22	21
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.	11	10
Vlogs	5	5
Total	105	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los contenidos multimedia que le gustaría apreciar a las pymes en los espacios virtuales: **25 %**, publicaciones privadas; **21 %**, orientaciones generales sobre los servicios; **20 %**, testimonios de clientes satisfechos; **19%**, videos promocionales. **10 %**, perfil de los especialistas que trabajan en la empresa; **5 %**, Vlogs. Se evidencian como el contenido que más le gustaría apreciar son las publicaciones variadas.

Gráfica No. 13
Contenidos multimedia que le gustaría apreciar a las pymes en los espacios virtuales.



Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

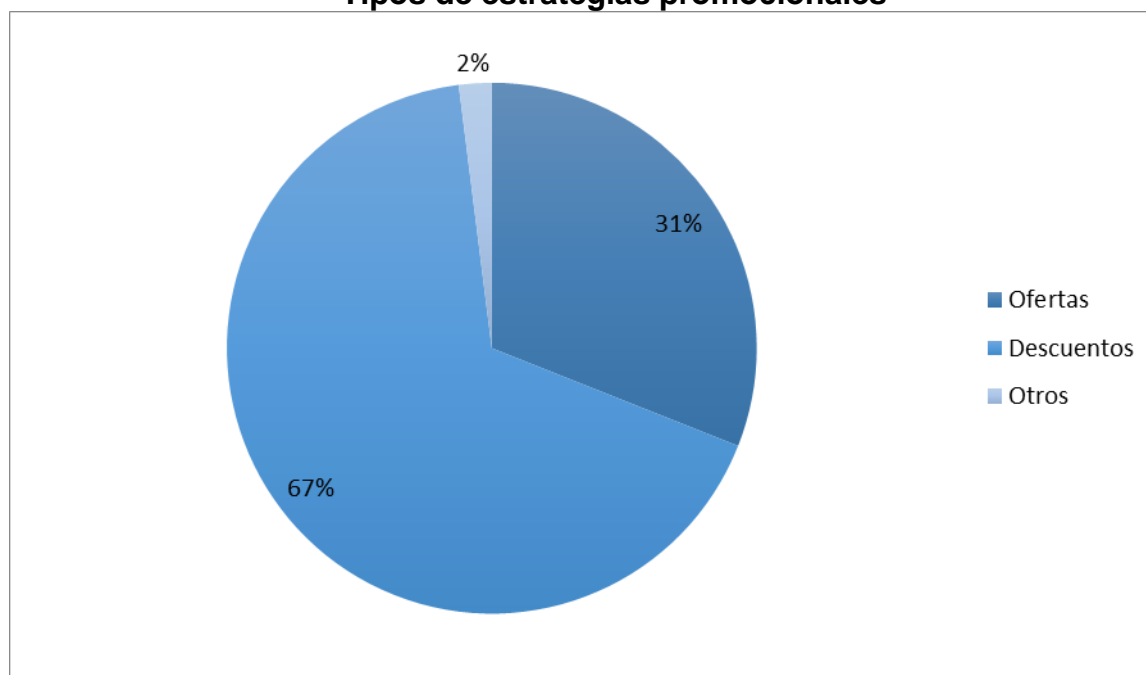
Tabla No. 14
Tipos de estrategias promocionales

Opción	Frecuencia	%
Descuentos	17	31
Ofertas	36	67
Otros	1	2
Total	54	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **23%**, plan de marketing; **16%**, manejo de redes sociales; **12%**, creación de espacios virtuales; **11%**, campañas publicitarias; **9%**, campañas promocionales; **9%**, estudios de mercados; **8%**, gestión de marcas; **7%**, lanzamiento de productos; **5%**, creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes los planes de marketing, creación y manejo de redes.

Gráfica No. 14
Tipos de estrategias promocionales



Fuente: Tabla No. 14, pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No. 15

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

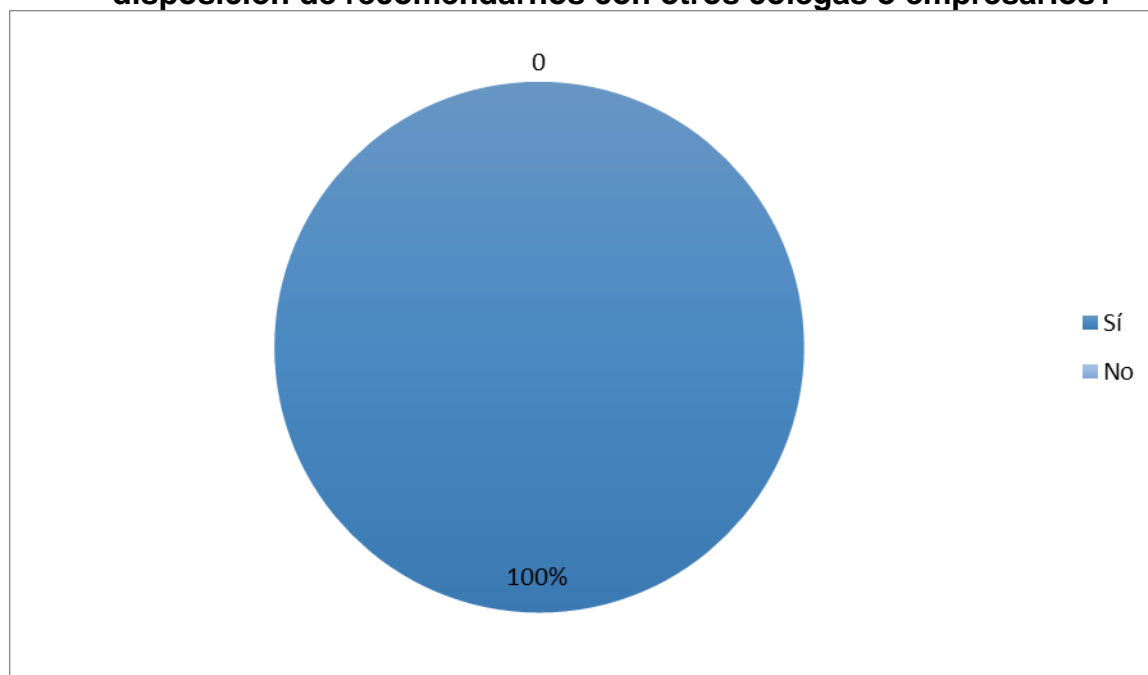
Opción	Frecuencia	%
Sí	40	100
No	0	0
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

Con relación a la encuesta aplicada a varios empresarios de Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la experiencia del cliente con nuestra empresa: **100 %** de los clientes indicaron que recomendarían nuestra empresa con otros colegas y empresarios.

Gráfica No. 15

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



Fuente: Tabla No. 15, pregunta No. 15 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger entre las opciones sí o no.

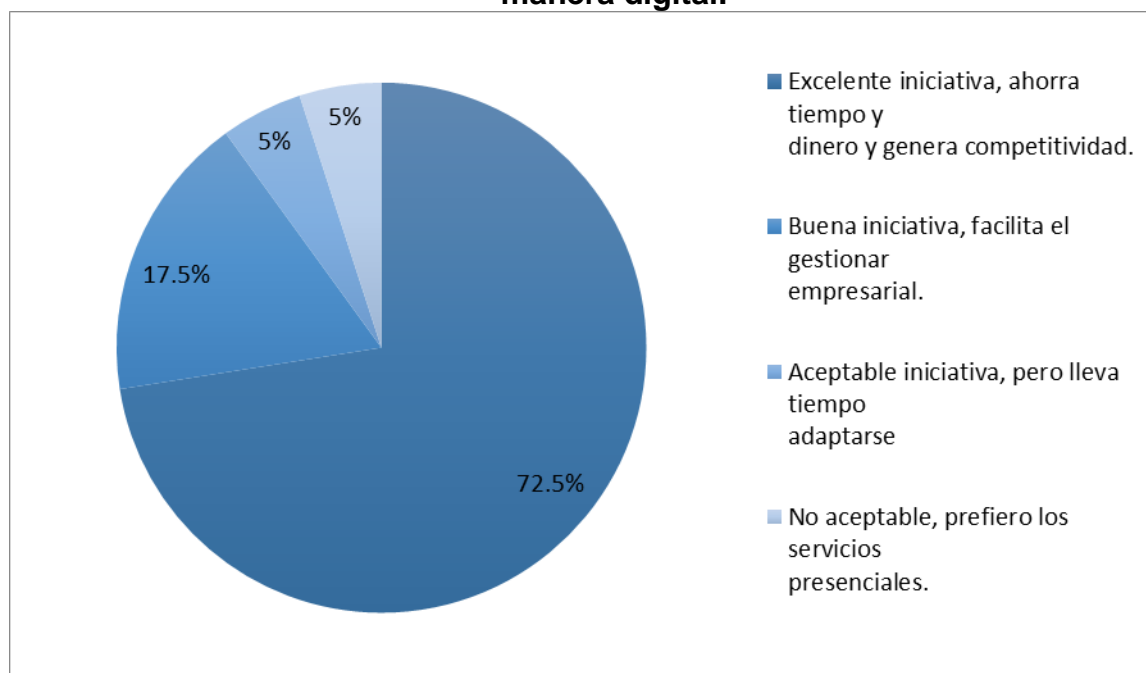
Tabla No. 16
Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital.

Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.	29	72.50
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.	7	17.50
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.	2	5
No aceptable, prefiero los servicios presenciales	2	5
Total	40	100

Fuente: Pregunta No. 16 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santo Domingo.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Santo Domingo, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital: **72.50 %**, indica que es excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **17.50 %**, indicó que es una buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial; **5 %**, indica aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse; **5 %**, no es aceptable, prefiero los servicios presenciales. Se evidencia que es una excelente iniciativa.

Gráfica No. 16
Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital.



Fuente: Tabla No. 16, pregunta No. 16 del cuestionario o encuesta aplicada a dueños de pequeñas empresas residentes en Santo Domingo, República Dominicana.

SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos.

Objetivo relacionado al producto: Apoyar y brindar a cada uno de nuestros clientes una asesoría mercadológica y administrativa con los mayores estándares de calidad, contribuyendo con la creación de estrategias, para aquellos emprendedores, pequeñas y medianas empresas que presenten la necesidad de agregar valor a sus procesos, brindándoles soluciones efectivas que contribuyan con el cumplimiento de las metas de su plan de negocios.

Objetivo relacionado al precio: Nuestros servicios administrativos y mercadológicos tendrán precios alcanzables para que cada una de las empresas y emprendedores que deseen ser asesorados puedan adquirirlos sin limitación alguna. Buscamos asesorar a nuestros clientes para que sus negocios sean más eficientes y rentables, y esto también se puede lograr con la adquisición de servicios a precios tan adecuados que se adapten a sus necesidades, de este modo también nuestros clientes podrán reducir sus gastos.

Objetivo relacionado a la plaza: Brindar a todos nuestros clientes los servicios administrativos y mercadológicos mediante Website y redes sociales, tales como; Instagram y LinkedIn. Estas plataformas serán de fácil acceso, ágiles, cómodas y sencillas para uso y manejo de todos los usuarios.

Objetivo relacionado a la promoción: Dar a conocer nuestros servicios de asesoría administrativa y mercadológica mediante nuestras propias plataformas digitales, colocando publicidades pagadas en estas plataformas donde se plasmarán los descuentos y ofertas disponibles fijas y por temporadas para el disfrute de todos nuestros clientes. Además, con el registro de nuestros clientes prospectos en la plataforma se le enviará mediante su correo electrónico las promociones con las diversas ofertas para que las puedan aprovechar en los momentos más oportunos, tales como; ofertas y descuentos por bienvenida, descuentos por fidelidad, descuentos por referimientos de usuarios, ente otras ofertas.

3.2 Descripción mercado meta.

El mercado donde se encuentra HD&J ASESORIA EMPRESARIAL S.R.L. prevalecen una gran diversidad de organizaciones especializadas en su mismo sector, lo cual hace que la amenaza de sustitución sea relativamente alta y por ende es un factor que no se puede pasar por alto. Los clientes se ven atraídos por aquellas empresas que les ofrezcan mejores condiciones, es decir, la máxima calidad en los servicios y mejores precios para satisfacer dichas necesidades.

- Clientes primarios:

Pequeñas y medianas empresas comerciales y del sector servicio tanto públicas como privadas, que se encuentren dentro del territorio nacional y presenten la necesidad de agregar valor a sus procesos a través del desarrollo de estrategias que contribuyan al cumplimiento de las metas de su plan de negocios.

- Clientes secundarios:

Emprendedores dentro del territorio nacional que necesiten una asesoría para la constitución de nuevas empresas, y requieran el diseño de estrategias que les ayude a viabilizar su idea de negocios.

3.3 Decisión sobre producto.

Diseño y estructura organizacional para Pymes: Formalizamos y diseñamos la estructura general de su negocio, mediante el diseño de procesos y políticas, departamentalización, entre otros.

Diseño y creación de imagen corporativa: Las marcas necesitan transformarse o adaptarse a los nuevos entornos. En HD&J ASESORÍA EMPRESARIAL S.R.L. buscamos que esos cambios se hagan con inteligencia y que sean eficaces. Desarrollamos estrategias de identidad buscando construir marcas sólidas, selección o creación de tipografías, identidades visuales y verbales, logotipos, manual de identidad corporativa, entre otros. Nuestros servicios de diseño incluyen diseño de empaque, diseño sensorial y creación de lemas.

Manejo de redes sociales: Gestionamos sus espacios en las redes sociales, creando

contenido de valor ligando su imagen de marca y dinamizando sus comunidades. A través de la producción de contenidos buscamos mejorar la imagen de las marcas que confíen en nosotros, aportando contenido de valor, mejorando su posicionamiento en buscadores. Emplear Ads dentro de los buscadores relacionados con el sector empresarial. Optimizar la página para los distintos buscadores. Colocación de promoted Ads en las redes sociales.

Estrategias de contenido. Servicios de gestión y acompañamiento de emprendedores: Ofrecemos el servicio de acompañamiento a esos emprendedores que presentan la necesidad de constituir sus proyectos y consolidarlos, con un diagnóstico integral identificando esos aspectos claves que les ayudaran a desarrollarse en el mercado. Iniciamos un proceso de diagnóstico, para de esta forma desarrollar estrategias que les proporcione alternativas de decisión, ante las diversas situaciones que pueda enfrentarse cuando pone en marcha su idea de negocio. También se realizarán periódicamente reuniones para consultas, seguimiento virtual, presentaciones orales (pitch) y feedback.

3.4 Decisión sobre el precio.

Diseño y estructura organizacional para PYMES: Este servicio será brindado a los clientes empresariales y emprendedores con precios entre RD\$ 25,000.00 y RD\$ 95,000.00. Considerando los tamaños y procesos ejecutados por los negocios.

Diseño y creación de imagen corporativa: Este servicio se pondrá a disposición de todos los clientes con precios entre RD\$ 20,000.00 y RD\$ 100,000.00. Esto con relación a los servicios que deseen los clientes.

Manejo de redes sociales: Este servicio será brindado con precios entre RD\$ 7,500.00 y RD\$ 80,000.00. De acuerdo a la magnitud de servicios deseados por la clientela.

Gestión y acompañamiento de emprendedores: Este servicio será puesto a disposición de nuestros clientes con precios entre RD\$ 20,000.00 y RD\$ 115,000.00. Esto también considerando los servicios deseados por los clientes.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

Las plataformas a través de las cuales ofreceremos nuestros servicios son página web, Instagram y LinkedIn.

Página web: En la página web se desarrollará una infraestructura dentro de la misma donde le facilite al cliente la obtención de información de los servicios que desee según la categoría que le interese. En la parte superior de la página se colocará una breve reseña de la historia de la marca, seguido de los servicios que se ofrecen y finalmente los teléfonos, correos y redes sociales de la organización para fines de contacto. Podrán llenar un formulario de contacto que se encontrará disponible en la misma ofreciéndoles una cotización gratis. Cuando los usuarios se registren dentro de la página, automáticamente pasarán a una base de datos con el fin de hacerles llegar informaciones vía correo electrónico. Tanto la página web como las redes sociales se desarrollarán con el fin de facilitar la interacción del cliente con la organización y así poder brindar un servicio de más calidad y que se ajuste lo más cercano posible a lo que el cliente desee.

Instagram y LinkedIn: La estrategia se basará en la aplicación de publicidad pagada en las redes sociales, la cual servirá como medios de publicidad masiva para potenciales clientes, con el objetivo de atraer un mayor público a través de la utilización de medios pagados y orgánicos, con el fin de dar a conocer los distintos servicios a ofrecer y a la vez obtener mayor presencia en el mercado. En las redes sociales podrán encontrar un enlace que los guiará directamente a los diferentes canales de contacto, correo, WhatsApp y página web.

3.6 Decisión sobre la promoción.

Página web cotización gratis; cuando el usuario acceda a la página web podrá ver un pequeño formulario de contacto en el que podrá solicitar una cotización gratis.

SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO

4.1 Plan de inversión.

HD&J ASESORÍA EMPRESARIAL S.R.L. Plan de Inversión Inicial Año 2023

Centro de operaciones.	
Alquiler Local.	RD\$20,000.00
Acondicionamiento Local.	RD\$15,000.00
Depósito o Reserva Local.	RD\$40,000.00
Mobiliario oficina.	
Escritorio (s).	RD\$10,000.00
Silla Ejecutiva (s).	RD\$12,000.00
Archivo (s).	RD\$8,000.00
Estante.	RD\$9,000.00
Otros.	RD\$0.00
Equipos ofimáticos y otros.	
Teléfono (s) Ejecutivos.	RD\$6,000.00
Impresora-Copiadora-Escáner.	RD\$25,000.00
Computadora (s).	RD\$75,000.00
Inversor.	RD\$48,000.00
Aire acondicionado.	RD\$40,000.00
Dispensador de agua.	RD\$10,000.00
Máquina de café	RD\$9,000.00
Otros.	RD\$0.00
Materiales e insumos de oficina.	
Papel bond 20 normal.	RD\$1,200.00
Papel bond timbrado.	RD\$2,000.00
Carpetas o folders.	RD\$3,500.00
Lapiceros, lápices, marcadores	RD\$1,800.00
Sobres de diversos tamaños.	RD\$2,000.00
Grapadora, desgrapadora, cinta pegante.	RD\$1,300.00
Otros.	RD\$8,000.00
Contratación servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Altice)	RD\$5,000.00
Paquete de internet de 50GB. (Altice)	RD\$2,000.00
Plan móvil e internet para 3 personas.	RD\$3,000.00
Servicios de electricidad. (Edeeste)	RD\$4,000.00
Servicios de agua potable. (CAASD)	RD\$700.00
Microsoft Office 2019 Profesional (pago anual).	RD\$1,800.00
Soporte y Asistencia Técnica. (Soporte técnico QC Consultores Latinoamericanos).	RD\$10,000.00
Hosting y Dominio. (Google Site) (Pago anual)	RD\$4,000.00
Otros.	RD\$0.00
Registro mercantil.	
Constitución, registro y permisos.	RD\$25,000.00

Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	RD\$150,000.00
Otros.	

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

HD&J ASESORÍA EMPRESARIAL S.R.L
Presupuesto de Promoción y Publicidad
Año 2023

Afiliación o compra servicios		
Agendas.	40	RD\$10,000.00
Camisetas.	40	RD\$12,000.00
Termos.	40	RD\$12,000.00
Lapiceros.	40	RD\$2,000.00
Bultos para el Gym.	40	RD\$13,000.00
Sombrillas.	40	RD\$15,000.00
Sub - Total	280	RD\$64,000.00
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		
Publicidad en Instagram (mensual).		RD\$300.00
Publicidad en LinkedIn (mensual).		RD\$300.00
Publicidad en YouTube (mensual).		RD\$300.00
Otros.		RD\$0.00
Actividades en Medios:		
Volantes.		RD\$6,000.00
Brochures.		RD\$6,000.00
Prensa.		RD\$10,000.00
Pantallas digitales.		RD\$15,000.00
Sub - Total		RD\$37,000.00

4.3 Pronóstico de ventas.

HD&J ASESORÍA EMPRESARIAL S.R.L
Pronóstico de Ventas

Año 2023

Servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Pago único:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$30,000.00	RD\$30,600.00	RD\$31,518.00
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00
Manejo de redes sociales	RD\$20,000.00	RD\$20,400.00	RD\$21,012.00
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00
Pago 2 cuotas:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$30,000.00	RD\$30,600.00	RD\$31,518.00
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00
Manejo de redes sociales	RD\$20,000.00	RD\$20,400.00	RD\$21,012.00
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00
Iguales:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$30,000.00	RD\$30,600.00	RD\$31,518.00
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00
Manejo de redes sociales	RD\$20,000.00	RD\$20,400.00	RD\$21,012.00
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$25,000.00	RD\$25,500.00	RD\$26,265.00

Servicios	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Pago único:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$32,148.36	RD\$32,791.31	RD\$33,447.13
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82
Manejo de redes sociales	RD\$21,642.36	RD\$22,075.20	RD\$22,737.45
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82
Pago 2 cuotas:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$32,148.36	RD\$32,791.31	RD\$33,447.13
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82
Manejo de redes sociales	RD\$21,642.36	RD\$22,075.20	RD\$22,737.45
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82
Iguales:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$32,148.36	RD\$32,791.31	RD\$33,447.13
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82
Manejo de redes sociales	RD\$21,642.36	RD\$22,075.20	RD\$22,737.45
Gestión y acompañamiento de emprendedores	RD\$27,052.95	RD\$27,864.53	RD\$28,421.82

Servicios	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Pago único:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$34,116.07	RD\$34,798.39	RD\$35,494.35
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45
Manejo de redes sociales	RD\$23,192.19	RD\$23,656.03	RD\$24,129.15
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45
Pago 2 cuotas:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$34,116.07	RD\$34,798.39	RD\$35,494.35
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45
Manejo de redes sociales	RD\$23,192.19	RD\$23,656.03	RD\$24,129.15
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45
Iguales:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$34,116.07	RD\$34,798.39	RD\$35,494.35
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45
Manejo de redes sociales	RD\$23,192.19	RD\$23,656.03	RD\$24,129.15
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$28,990.25	RD\$29,570.05	RD\$30,161.45

Servicios	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pago único:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$36,204.23	RD\$36,928.31	RD\$37,666.87
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55
Manejo de redes sociales	RD\$24,611.73	RD\$25,103.96	RD\$25,606.03
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55
Pago 2 cuotas:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$36,204.23	RD\$36,928.31	RD\$37,666.87
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55
Manejo de redes sociales	RD\$24,611.73	RD\$25,103.96	RD\$25,606.03
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55
Iguales:			
Diseño y estructura organizacional para pymes	RD\$36,204.23	RD\$36,928.31	RD\$37,666.87
Diseño y creación de imagen corporativa	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55
Manejo de redes sociales	RD\$24,611.73	RD\$25,103.96	RD\$25,606.03
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	RD\$30,764.67	RD\$31,379.96	RD\$32,007.55

4.4 Estados de flujos de efectivo.

HD&J ASESORÍA EMPRESARIAL S.R.L
Flujos de Efectivos
Año 2023

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	\$100,000.00	\$102,000.00	\$105,060.00
Cuentas por Cobrar.	\$50,000.00	\$51,000.00	\$52,530.00
Otros.			
Iguales	\$100,000.00	\$102,000.00	\$105,060.00
Total Ingresos	\$250,000.00	\$255,000.00	\$262,250.00
Gastos			
Renta.			
Alquiler del local	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
Acondicionamiento local	\$15,000.00	\$0	\$0
Deposito o reserva local	\$40,000.00	\$0	\$0
Internet	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
Teléfono fijo.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Agua.	700.00	700.00	700.00
Soporte técnico.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Hosting y dominio.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Nómina.	\$63,000.00	\$63,000.00	\$63,000.00
Otros.			
Microsoft office 2019	\$150.00	\$150.00	\$150.00
Total Gastos	\$111,850.00	\$111,850.00	\$111,850.00
Flujo de efectivo	\$138,150.00	\$143,150.00	\$150,800.00
Flujos de efectivo	\$138,150.00	\$281,300.00	\$432,100.00
Acumulados			

Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	\$107,896.62	\$110,595.57	\$107,896.62
Cuentas por Cobrar.	\$53,948.31	\$55,297.79	\$53,948.31
Otros.			
Iguales	\$107,896.62	\$110,595.57	\$107,896.62
Total Ingresos	\$269,741.55	\$276,488.93	\$269,741.55
Gastos			
Renta.			
Alquiler del local	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
Acondicionamiento del local	\$0	\$0	\$0
Deposito o reserva del local	\$0	\$0	\$0
Internet.	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
Teléfono fijo.	5,000.00	5,000.00	5,000.00

Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Agua.	700.00	700.00	700.00
Soporte técnico.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Hosting y dominio.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Nómina.	\$63,000.00	\$63,000.00	\$63,000.00
Otros.			
Microsoft office 2019	\$150.00	\$150.00	\$150.00
Total Gastos	\$111,850.00	\$111,850.00	\$111,850.00
Flujo de efectivo	\$157,891.66	\$164,638.93	\$157,890.55
Flujos de efectivo Acumulados	\$589,991.66	\$754,630.59	\$912,521.14

Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	\$113,028.22	\$117,594.52	\$119,946.40
Cuentas por Cobrar.	\$56,514.11	\$58,797.26	\$59,973.20
Otros.			
Iguales	\$113,028.22	\$117,594.52	\$119,946.40
Total Ingresos	\$282,570.55	\$293,986.30	\$299,866.00
Gastos			
Renta.			
Alquiler del local	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
Acondicionamiento del local	\$0	\$0	\$0
Deposito o reserva del local	\$0	\$0	\$0
Internet.	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
Teléfono fijo.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Agua.	700.00	700.00	700.00
Soporte técnico.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Hosting y dominio.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Nómina.	\$63,000.00	\$63,000.00	\$63,000.00
Otros.			
Microsoft office 2019	\$150.00	\$150.00	\$150.00
Total Gastos	\$111,850.00	\$111,850.00	\$111,850.00
Flujo de efectivo	\$170,720.55	\$182,136.30	\$188,016.00
Flujos de efectivo Acumulados	\$1,083,241.69	\$1,265,377.99	\$1,453,393.99

Ingresos	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas al contado.	\$122,345.30	\$124,792.19	\$127,288.00
Cuentas por Cobrar.	\$61,172.65	\$62,396.10	\$63,644.00
Otros.			
Iguales	\$122,345.30	\$124,792.19	\$127,288.00

Total Ingresos	\$305,863.25	\$311,980.48	\$318,220.00
Gastos			
Renta.			
Alquiler del local	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00
Acondicionamiento del local	\$0	\$0	\$0
Deposito o reserva del local	\$0	\$0	\$0
Internet.	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00
Teléfono fijo.	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Plan móvil.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Luz.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Agua.	700.00	700.00	700.00
Soporte técnico.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Hosting y dominio.	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Nomina.	\$63,000.00	\$63,000.00	\$63,000.00
Otros			
Microsoft office 2019	\$150.00	\$150.00	\$150.00
Total Gastos	\$111,850.00	\$111,850.00	\$111,850.00
Flujo de efectivo	\$197,013.25	\$203,130.48	\$209,370.00
Flujos de efectivo Acumulados	1,650,407.24	\$1,853,537.72	\$2,062,907.72

CONCLUSION:

Esta propuesta de negocios busca implementar todas las estrategias plasmadas con el objetivo de satisfacer las necesidades que presenten nuestros clientes, asumiendo la responsabilidad y trabajando con ahínco para apoyarlos con el logro de sus objetivos.

Se diseñaron de forma más estructural los servicios según la naturaleza de nuestro emprendimiento y se desarrollaron las estrategias necesarias enfocadas en las preferencias de nuestro mercado meta.

Por otro lado, se probó la importancia de las redes sociales para que cualquier marca pueda adentrarse en el mercado actual, pues es la fuente principal de búsqueda de cualquier bien o servicio. Para la incrementación de esto se propuso la inclusión de publicidad en todas las plataformas digitales con las que contará HD&J Asesoría Empresarial, S.R.L.

BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS

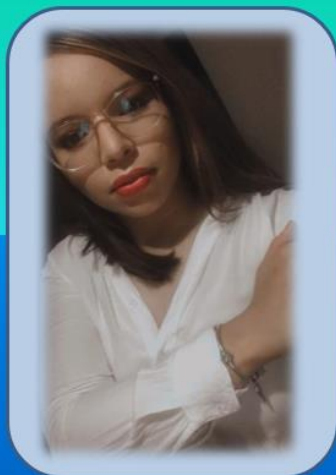
WEBGRAFIAS:

- *UNIVERSIDAD ABIERTA PARA ADULTOS* Departamento de Curso Final de Grado. (2023, 7 febrero). Google Docs. Recuperado 7 de febrero de 2023, de <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScxCw>
- Dominicana, A. (s. f.). Planes Tripleplay Red Fibra. Altice. https://altice.com.do/personal/hogar/planes/tripleplay/red-fibra?utm_source=GS
- Access denied | portal.caasd.gob.do used Cloudflare to restrict access. (s. f.). <https://portal.caasd.gob.do/informaciones/sistema-de-agua-potable/>
- Teléfonos Fijos - GoMarket.com.do. (s. f.). <https://gomarket.com.do/t/categories/celulares-tabletas-y-telefonos-para-el-hogar/telefonos-fijos>

APLICACIONES:

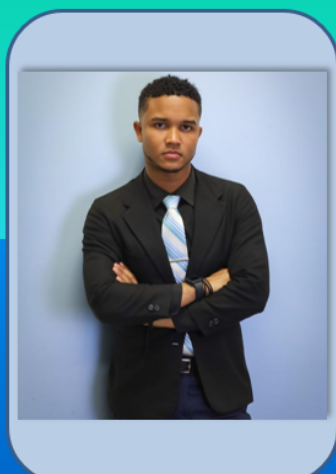
- Excell.
- Canva.
- Pinterest.
- Power Point.

ANEXO 1: PERFIL PROFESIONAL DE LOS INVESTIGADORES



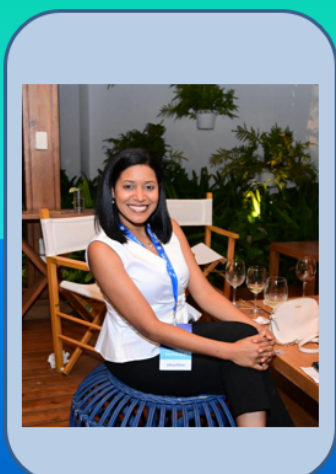
Lic. Darleni de la Cruz Gil

Administradora de empresas, egresada de la Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Profesional de alto nivel orientada a resultados. Con amplia experiencia en el sector industrial, conocimientos en manejo de personal y en el área administrativa. Actualmente funge como asistente de planificación de una empresa textil. Residente en Santiago de los caballeros, República Dominicana.



Lic. Héctor Valdez Encarnación

Mercadólogo, egresado de la Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Profesional de alto nivel orientado a resultados. Con amplia experiencia en procesos mercadológicos (Ventas, telemarketing, servicio al cliente, Marketing cara a cara, etc). Actualmente funge como Instructor de Capacitación para una filial de una institución financiera. Residente en Santo Domingo, República Dominicana.



Lic. Julissa Pérez Sánchez

Administradora de empresas, egresada de la Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Profesional con alto grado de responsabilidad y amplia visión estratégica. Con mas de 5 años en la industria de eventos corporativos y protocolo empresarial y amplio conocimiento en el área administrativa. Actualmente funge como asistente administrativa para una empresa de consultoría legal. Residente en Santo Domingo, Republica Dominicana.



ANEXO 2:

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 al marketing y la administración de contratación externa.

1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?

- Extractiva.
- Industrial.
- Comercial.
- Servicios.

2. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían de especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)

- 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 de especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)

- Implementación y optimización de modelos de negocios.
- Diseño y estructura organizacional para pymes.
- Diseño de manuales de funciones.
- Servicio de asistencia en la constitución de la empresa.
- Diagnóstico integral de aspectos claves.
- Otro especifique.

4. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un Outsourcing administrativo y mercadológico? (Puede marcar varias opciones)

- Profesionalidad.

- Calidad del servicio.
 - Diversidad en la oferta.
 - Precios competitivos.
 - Reputación.
 - Atención personalizada.
 - Otro especifique.
- 5. ¿Ha contratado servicios de Outsourcing administrativos y mercadológicos de manera virtual?**
- Si.
 - No.
- 6. Si su 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 administrativa y mercadológica 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.
- Vlogs
- Otro especifique

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

- Descuentos.
- Ofertas.
- 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.

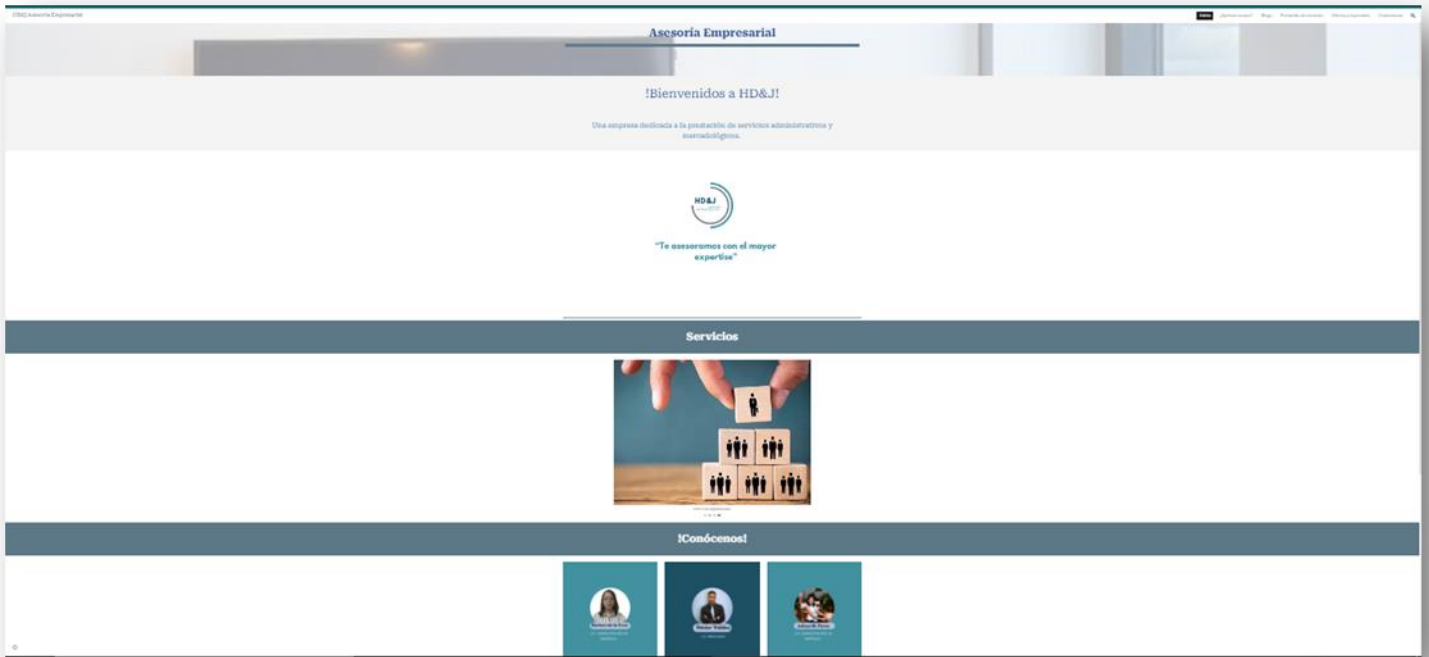
16. ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital?

- 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.

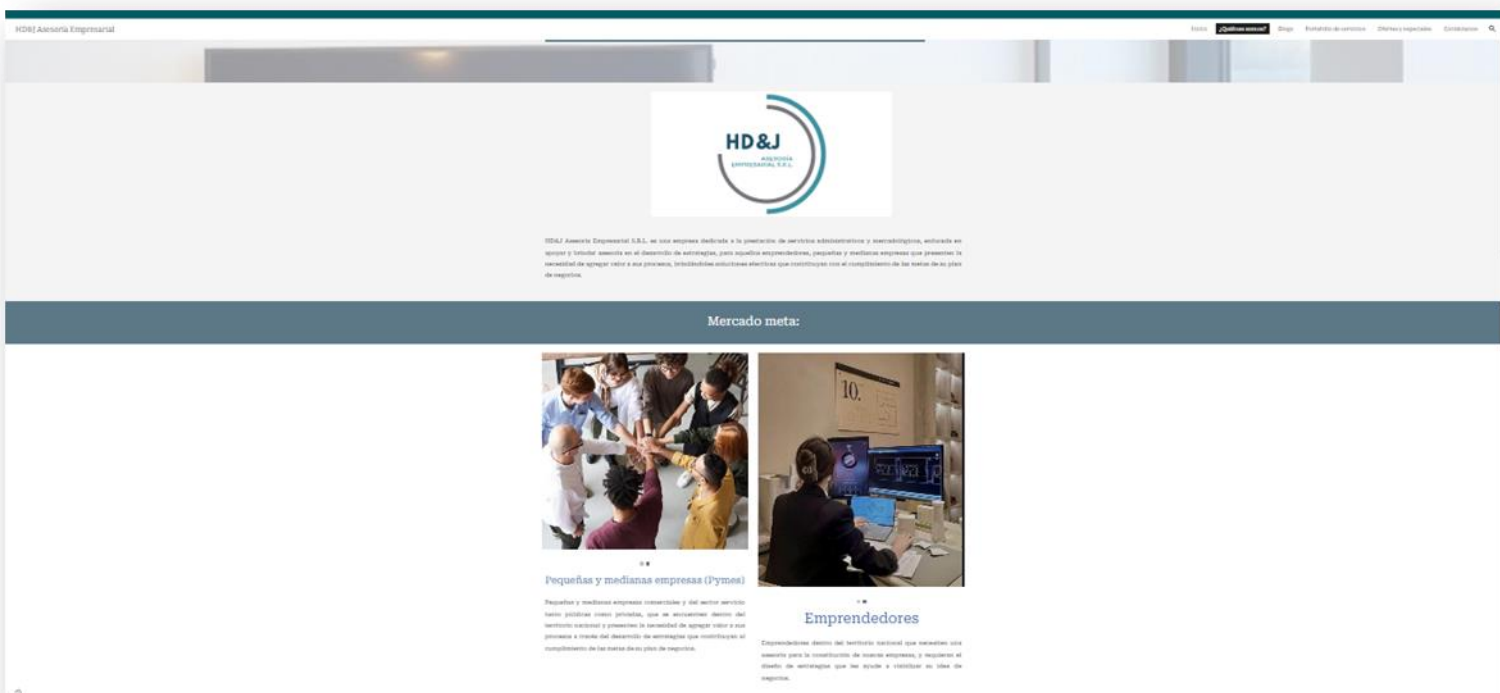
ANEXO 3: PAGINA WEB DE NUESTRO EMPRENDIMIENTO

<https://sites.google.com/view/hdjasesoriaempresarial/inicio?authuser=0>

Página principal:



¿Quiénes somos?



Servicios que ofrecemos



Modelo y cultura organizacional para Pymes
Estructuración y distribución funcional de un plan de negocio de Pymes, de gran utilidad para el emprendedor, el gerente o el propietario.

Modelo y cultura de negocio sustentable

Los negocios sustentables contribuyen a mitigar el cambio climático. En Pymes el emprendedor y el propietario son los responsables de generar un negocio sustentable y a largo plazo. Este servicio ofrece un modelo de negocio sustentable y una cultura organizacional que permita a las Pymes ser más resilientes y competitivas en el mercado.



Plan de marketing
Elaboración del plan de marketing de las Pymes, considerando el sector, el producto y el mercado. El plan de marketing define los objetivos de marketing, las estrategias de marketing y las tácticas de marketing que se utilizarán para alcanzar los objetivos de marketing.

Asesoría de gestión y estrategia de negocio

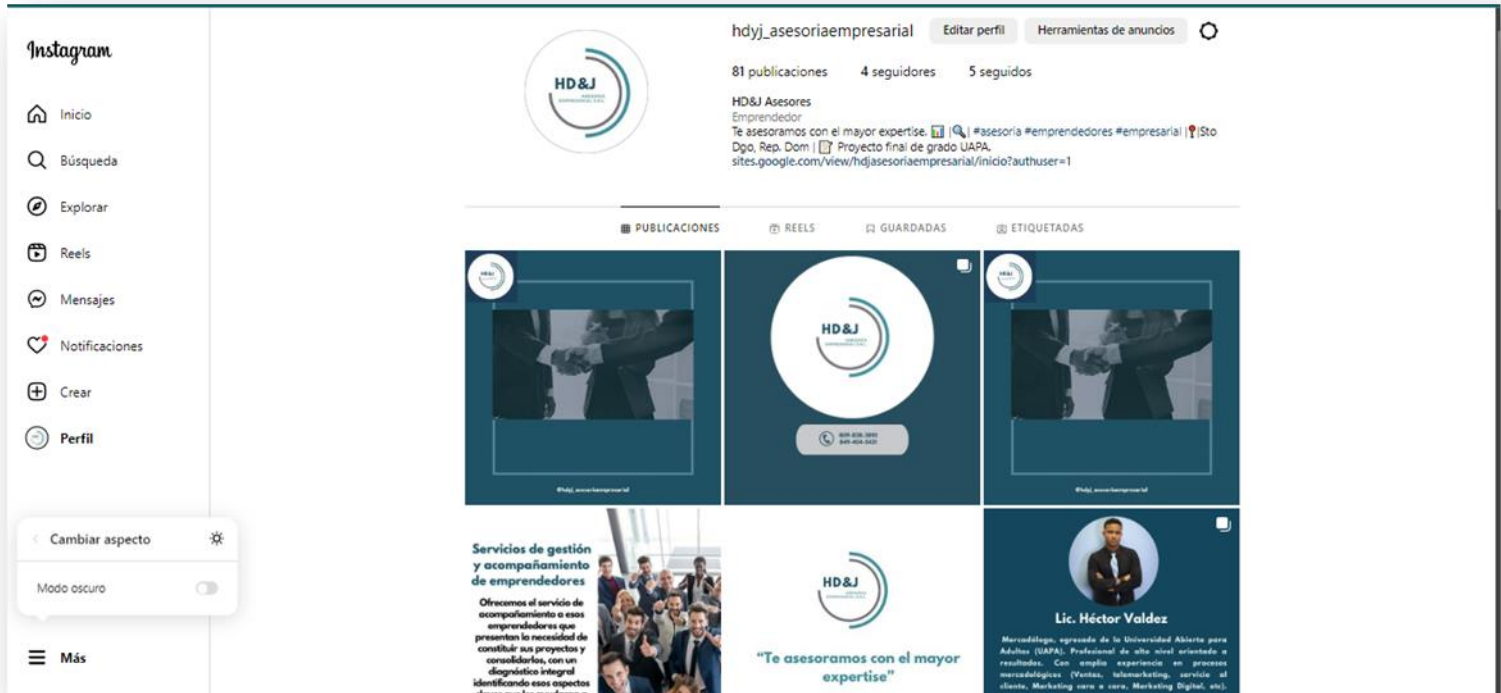
Asesoría de gestión y estrategia de negocio para Pymes. Este servicio ofrece un análisis de la situación actual de la Pyme y una recomendación de estrategias de negocio que permitan a la Pyme ser más competitiva y rentable en el mercado.



ANEXO 4: RED SOCIAL INSTAGRAM

https://www.instagram.com/hdyj_asesoriaempresarial/

Página principal



ANEXO 5: RED SOCIAL LINKEDIN

<https://www.linkedin.com/in/hdyj-asesor%C3%ADa-empresarial-61b85726b/>

Página principal

The screenshot shows the top portion of a LinkedIn profile page. At the top, there is a navigation bar with the LinkedIn logo, a search bar, and icons for Inicio, Mi red, Empleos, Mensajes, and Notificaciones. The profile header features a blue banner with three circular images of business professionals. Below the banner, the company name "HDyJ Asesoría Empresarial" is displayed, along with its location: "Santo Domingo de Guzmán, Distrito Nacional, República Dominicana". There are three buttons: "Tengo interés en...", "Añadir sección", and "Más". A section titled "Prestar servicios" lists "Consultoría de marketing y Asistencia de administración" with a "Mostrar detalles" link. On the right side, there are options to "Editar URL y perfil público" and "Añadir perfil en otro idioma". Below these are promotional cards for "See who's hiring on LinkedIn" and "LinkedIn Learning" with the text "Añade nuevas aptitudes con estos cursos, gratis durante 24 horas".

This screenshot shows the "Análisis" (Analytics) section of the LinkedIn profile. The navigation bar is identical to the previous screenshot. The main content area includes:

- Profile statistics: "2 visualizaciones del perfil" (Discover who has viewed your profile) and "14 impresiones de tu publicación" (See who is interacting with your posts).
- Recursos (Resources) section: "Solo para ti" (Only for you), "Modo para creadores de contenido" (Content creator mode) which is "Desactivado" (Deactivated), and "Mi red" (My network).
- Acerca de (About) section: "Somos empresa dedicada a la prestación de servicios administrativos y mercadológicos." (We are a company dedicated to providing administrative and marketing services.) and "Te asesoramos con el mayor expertise." (We advise you with the greatest expertise.)

 On the right side, there are buttons for "Más", "Añadir sección", and "Tengo interés en...". Below these are more promotional cards, including another "See who's hiring on LinkedIn" card and a "Desafío de programación..." (Programming challenge...) card.

ANEXO 6: REVISTA CORPORATIVA



01

CONTENIDO

- 01. ¿QUIÉNES SOMOS?.....01
- 02. ENFOQUE.....02
- 03. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....03
- 04. GRUPOS DE INTERES.....04
- 05. NUESTROS SERVICIOS.....05
- 06. CONOCE NUESTRO EQUIPO.....08
- 07. POLÍTICAS.....11
- 08. CONTÁCTANOS.....12



ANEXO 7:
VIDEO CON PRESENTACIÓN DE ESPACIOS VIRTUALES

<https://www.youtube.com/watch?v=lzYPP3JoDk0>

The screenshot shows a YouTube video player interface. At the top left is the YouTube logo and a search bar with the text "Buscar". The video content features the logo of the "DEPARTAMENTO DE TURISMO FINANCIERO DE GUAYAMA" (UAPA) and the text "Diplomado interdisciplinar de desarrollo orientado al: EMPRENDIMIENTO EN LÍNEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS". Below this is the logo for "HD&J" (Asesoría Empresarial). At the bottom of the video frame, the text "Espacios virtuales / HD&J asesoría empresarial / CFG UAPA" is displayed. Below the video frame, the channel name "hd&j asesoría empresarial" is shown with a "Suscribirse" button. To the right of the channel name are icons for likes (3), comments, and a "Compartir" button. On the right side of the player, there is a vertical list of video thumbnails, including one with the text "MUNDO TECNOLOGÍA ENTREVISTA".