

Licenciatura en Administración de Empresas

Diplomado:

Emprendimiento en línea enfocado a la Oferta de Servicios

PROYECTO:

RWI CONSULTORING

Autores:

Ivelisse Alt. Tavárez Batista

Walkiris Alt. Martínez Vásquez

Ramona M. Then Liriano

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

24 de abril de 2023

Santiago de los Caballeros,

República Dominicana.

Índice.

Presentación.....	¡Error! Marcador no definido.
Índice.....	2
Resumen ejecutivo.....	4
Introducción.....	5
SECCIÓN I.....	6
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.....	6
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.....	7
1.6 Estructura organizacional.....	7
1.7 Organigrama.....	7
1.8 Objetivos organizacionales.....	8
1.9 Políticas organizacionales.....	9
1.10 Normas organizacionales.....	9
SECCIÓN II.....	10
ESTUDIO DE MERCADO.....	10
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.....	10
SECCIÓN III.....	25
CONTEXTO MERCADOLÓGICO.....	25
3.1 Objetivos mercadológicos.....	25
3.2 Descripción mercado meta.....	25
3.3 Decisión sobre producto.....	26
SECCIÓN IV.....	28
CONTEXTO FINANCIERO.....	28
4.1 Plan de inversión.....	28
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.....	31
4.3 Pronóstico de ventas.....	32
4.4 Estados de flujos de efectivo.....	37
Conclusión.....	41
BIBLIOGRAFÍAS O WEBGRAFÍAS CONSULTADAS.....	42
Bibliografía.....	42
ANEXO 1.....	43

ANEXO 2.....	49
ANEXO 3.....	52
ANEXO 4.....	55
ANEXO 5.....	59
ANEXO 6.....	66
ANEXO 7.....	74

Resumen ejecutivo.

RWI Consulting, es una pequeña empresa dedicada a la consultoría de gestión a Pymes y emprendedores dedicados al sector de servicios. Nuestros objetivos son que cada emprendedor y pequeño empresario que no tienen claro cómo gestionar actividades corporativas y administrativas para su empresa vea en nosotros una guía confiable y eficaz que lo llevará de la mano a sacar adelante su negocio, obteniendo como beneficio la fluidez y reconocimiento del mismo a través de nuestros servicios brindados de manera eficiente y rápido.

RWI Consulting cuenta con una filosofía de negocio muy propia que nos caracteriza y diferencia de los demás por el don de servicio y entrega que tenemos con nuestros clientes ya que son nuestros principales aliados y los que nos motivan a seguir dando lo mejor de nosotros.

Ofrecemos servicios que van de la mano con la mayor calidad que puede haber en el mercado, pues buscamos clientes que estén dispuestos a pagar por nuestros buenos servicios y no por un bajo costo, lo que nos permite especializarnos y capacitarnos cada vez más en nuestra área con el fin de seguir expandiendo nuestra marca y continuar satisfaciendo las necesidades de los clientes, obteniendo como resultado una remuneración económica y ellos la satisfacción de un buen trabajo elaborado.

A través del cumplimiento de nuestras políticas y normas organizacionales, lograremos un ambiente de armonía tanto con los clientes como con nuestros socios y colaboradores. Brindaremos un rango de precios a nuestros servicios que van desde \$12,000 hasta los \$45,000 dependiendo cuál sea el requerido y con la prontitud exigida por el cliente, de tal manera que este pueda elegir el que más se le acomode a su presupuesto.

Nuestra principal fuente de ingresos será a través de las diferentes plataformas digitales con las que contaremos como aliadas ya que este proyecto será de modalidad virtual y aunque contaremos con una oficina física, esta se utilizará solo como sede y en algunas ocasiones para asistir a algunos clientes con cierta preferencia ya sea por fidelidad o casos especiales.

Estamos a disposición de toda la Región Norte que necesite de nuestros servicios para cumplir con los requerimientos necesarios de la manera más eficiente.

Introducción.

En esta última oportunidad trataremos de manera directa nuestra idea de negocio, pasar de una idea a materializarlo, realizar inmediatamente un plan de negocio, ya que este es el que determinará si es una idea de negocio productiva y que dejará frutos a mediano o largo plazo. Luego de considerar si es viable, se procede a ejecutar un plan de negocio haciendo todos los pasos de rigor del mismo, ya que es lo que confirmará si se ejecuta y se pone en marcha con el objetivo de generar ingresos para satisfacer tanto las necesidades del cliente como las del dueño del negocio, siendo esta la razón principal por la cual se implementa dicha actividad económica.

Un emprendimiento conlleva consta de un factor indispensable, llamado plan financiero, pues al tener ya armada la idea de negocio que se pretende llevar a cabo, también es crucial saber qué cantidad de dinero se llevará este proyecto en la inversión inicial y luego con el paso de los meses, así tendremos un promedio de los ingresos y gastos y si estos son a nuestro favor, pues entonces, manos a la obra.

También otro factor importantísimo es el contexto mercadológico ya que debemos tener claro qué producto vamos a ofrecer, a qué precio lo vamos a ofrecer, hacia qué plaza nos dirigimos y qué tipo de promoción le daremos para llegar a nuestro mercado meta.

Este proyecto nos ha dejado un dulce sabor sobre el emprendimiento y con ideas no muy lejanas de materializarlo ya sea en el área de la consultoría o algo que se le asemeje, pero debemos hacer un levantamiento de las ideas ya plasmadas y hacer varias investigaciones de mercado para determinar si es factible para ambas partes.

A continuación, presentaremos nuestro proyecto de una manera más detallada y ya plasmada en un 80% de lo que sería RWI Consulting si se hiciese realidad.

SECCIÓN I.

CONTEXTO EMPRESA.

1.1 Nombre de la Empresa.

RWI Consulting, compuesto por las iniciales de las tres socias capitalistas que la conforman; Ramona, Walkiris e Ivelisse y la palabra “consulting” ya que será una empresa dedicada a consultorías administrativas a pymes.

1.2 Descripción actividad comercial.

Esta empresa pertenece al sector terciario ya que se dedicará a ofrecer servicios de consultorías, es decir, que su actividad comercial será la de servicios, pues algo intangible contrario a un producto o un bien.

1.3 Identidad cromática.

Azul: representa fidelidad, compromiso y orden.

Marrón: representa relajación, sencillez y bienestar.

Blanco: nos brinda paz, posibilidad y pureza.

Negro: representa la elegancia, magia y poder.

1.4 Logo y eslogan.



El futuro de las Pymes, en nuestras manos.

1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

Misión. Acompañar a emprendedores y ya empresarios a diseñar sus políticas e imagen corporativa, con el fin de que sus clientes se sientan confiados y protegidos con dicha empresa.

Visión. Expandirnos y seguir siendo los mejores y más aclamados, no por el precio, sino por la calidad.

Valores.

- Ética.
- Responsabilidad.
- Confidencialidad.
- Confiabilidad.
- Respeto.

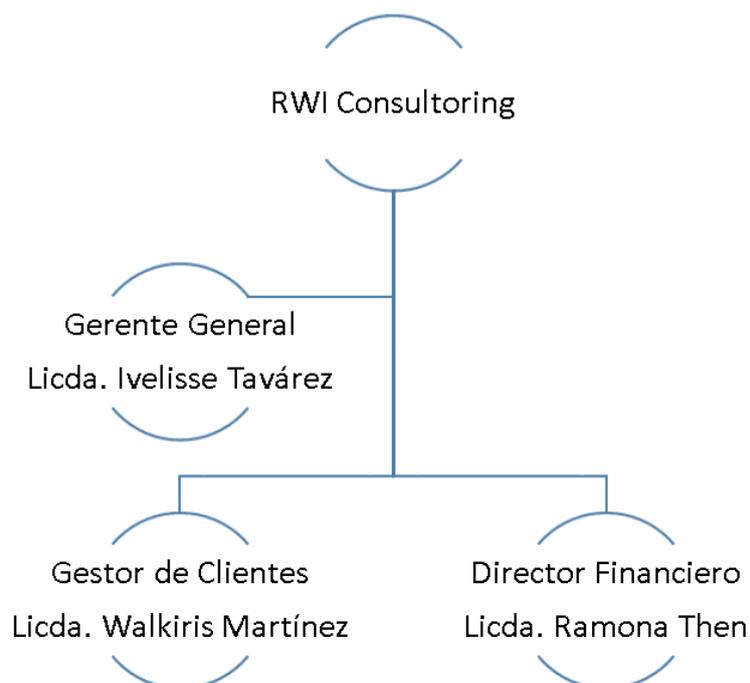
1.6 Estructura organizacional.

Gerente general.

Gestor de clientes.

Director financiero.

1.7 Organigrama.



1.8 Objetivos organizacionales.

En RWI Consulting, nuestro objetivo principal es ofrecer la mano amiga que necesitan los emprendedores a la hora de poner en marcha su plan de negocio y que, de nuestras manos, lleguen a todos los posibles clientes potenciales que harán de ellos una empresa confiable y exitosa.

Oferta de servicio. Brindar el mejor de los servicios en nuestro sector, con el fin de brindar innovación y a la vez seguridad, de la mano de la tecnología y los mejores equipos del mercado.

Rentabilidad. A través de nuestros servicios, el cliente queda satisfecho de manera corporativa y nosotros logramos nuestro objetivo de ser rentable porque a través de la satisfacción, obtendremos una remuneración económica que es uno de los principales objetivos de la creación de este proyecto, lo cual permitirá que con el tiempo crezcamos como empresa y también nuestros ingresos.

Captación y retención de clientes. A través de nuestras ofertas y buenas estrategias, es que lograremos que lleguen los clientes y con el buen trabajo y trato realizado, lograremos la lealtad de los clientes y que estos recomienden nuestra empresa por ser la mejor en su área.

Recursos Humanos o equipo de trabajo. Un personal capacitado y disciplinado, será quien dé la cara por nuestra empresa y los encargados de reclutar al personal que dará apoyo para brindar el mejor de los servicios a nuestros clientes.

Innovación y crecimiento. A través de la incorporación de la innovación obtendremos más clientes ya que aplicaremos métodos que vayan acorde al tipo de pymes que vamos a gestionar, es decir, estaremos al tanto de lo nuevo en el mercado y esto se lo ofreceremos junto con nuestras capacidades para que al final proceso, queden tan satisfechos que correrán la voz con sus amigos y familiares y de esta forma creceremos de manera corporativa y profesionalmente.

1.9 Políticas organizacionales.

- La empresa debe estar registrada en ONAPI.
- Clientes afiliados tienen un plazo de 60 días para pagar.
- Se deben de cumplir todas las normas de la investigación.
- Deben pagar el 50% del costo total al solicitar un trabajo y el otro 50% al finalizarse.
- El horario laboral es de 8:00 am a 6:00 pm a través de los directivos y 24/7 a través de nuestra web.
- La empresa que solicita el servicio debe ser nacional.
- Los pagos deben hacerse en moneda local.
- Ser cordial y paciente a la hora de dirigirse al empleado o socio.
- Deben de ser respetado el tiempo indicado para el desarrollo de cada etapa de investigación.
- Pago de día feriado y horas extras trabajados.

1.10 Normas organizacionales.

- Toda la información interna debe de ser confidencial.
- Debe ser puntual en su horario laboral.
- Vestimenta formal y acorde a sus funciones.
- Cumplimiento de los requisitos.
- No faltar sin una excusa válida a sus labores.
- Respeto y cordialidad al dirigirse al cliente.
- No utilizar los equipos de la empresa para uso personal.
- No relacionarse sentimentalmente con otro compañero de trabajo ni cliente.
- No recibir propina de los clientes.
- Se respeta la hora de almuerzo de todo el personal.

SECCIÓN II

ESTUDIO DE MERCADO.

2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

Tabla No. 1

Tipo de empresa.

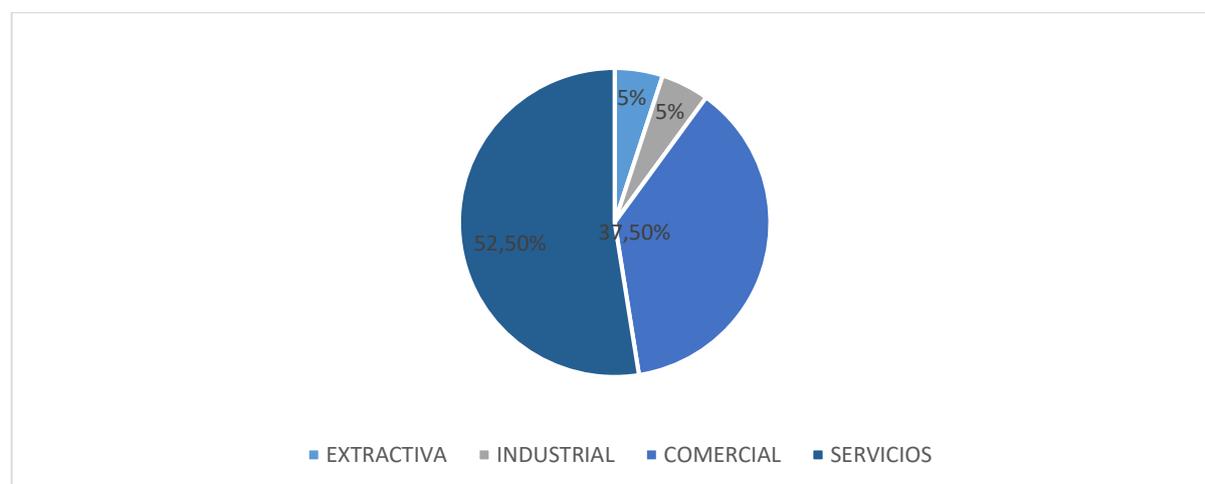
Opción	Frecuencia	%
Extractiva	21	52.5
Industrial	15	37.5
Comercial	2	5
Servicios	21	5
Total	59	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados, El **37.5%** de los empresarios pertenece al sector comercial, **5%**, al sector de empresas extractivas; **5%**, al sector industrial y el **52.5%** restante, al sector servicios. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 2

Tipo de empresa.



Fuente: Tabla No. 1 Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No. 2
Tipos de Servicios.

Opción	Frecuencia	%
Elaboración de manual de políticas, procedimientos o funciones operativas	18	45
Gestión y acompañamiento de emprendedores	16	40
Diseño y Estructura Organizacional para Pymes	16	40
Diseño y Estructura de imagen corporativa	6	15
Total	56	140

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta el encuestado podía optar por varias respuestas.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados, **45%**, al sector de empresas de Gestión y acompañamiento de emprendedores; el **40%** de los empresarios pertenecen a la elaboración de manual de políticas, procedimientos o funciones operativas, **40%**, al sector de Diseño y Estructura Organizacional para Pymes y el **15%** restante al Diseño y Estructura de imagen corporativa. Lo que evidencia la mayor participación hacia Gestión y acompañamiento de emprendedores.

Gráfica No. 2
Tipos de servicios.



Fuente: Tabla No.2 Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

Tabla No. 3

Aspectos valiosos a considerar.

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad	28	70
Calidad de servicios	28	70
Diversidad en la oferta	12	30
Precios competitivos	15	37.5
Reputación	15	37.5
Atención personalizada	18	45
Eficiencia	1	2.5
Otro especifique	0	0
Total	117	292.5

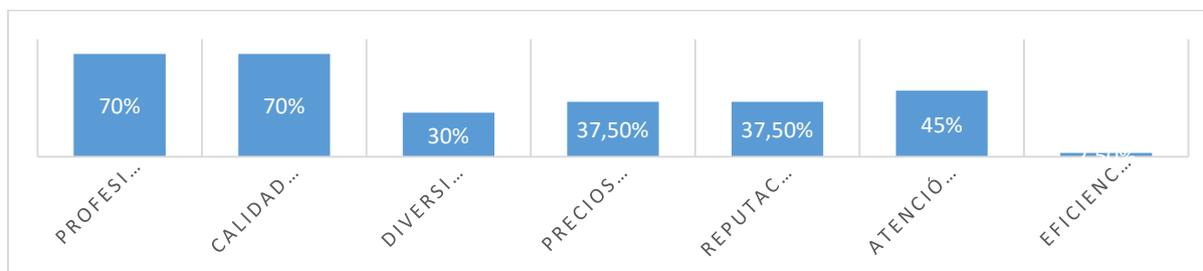
Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado podía elegir varias opciones de respuestas.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados, el **70%** de los empresarios pertenecen a la profesionalidad, **70%** al sector de empresas de calidad de servicios; **45%** atención personalizada, **30%** a diversidad en la oferta, **37%** precios competitivos, **37%** reputación y **2.5%** Eficiencia.

Lo que evidencia la mayor participación hacia profesionalidad y calidad de servicios.

Gráfica No. 3

Aspectos valiosos a considerar.



Fuente: Tabla No.3 Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

Tabla No. 4

Contratación de servicios.

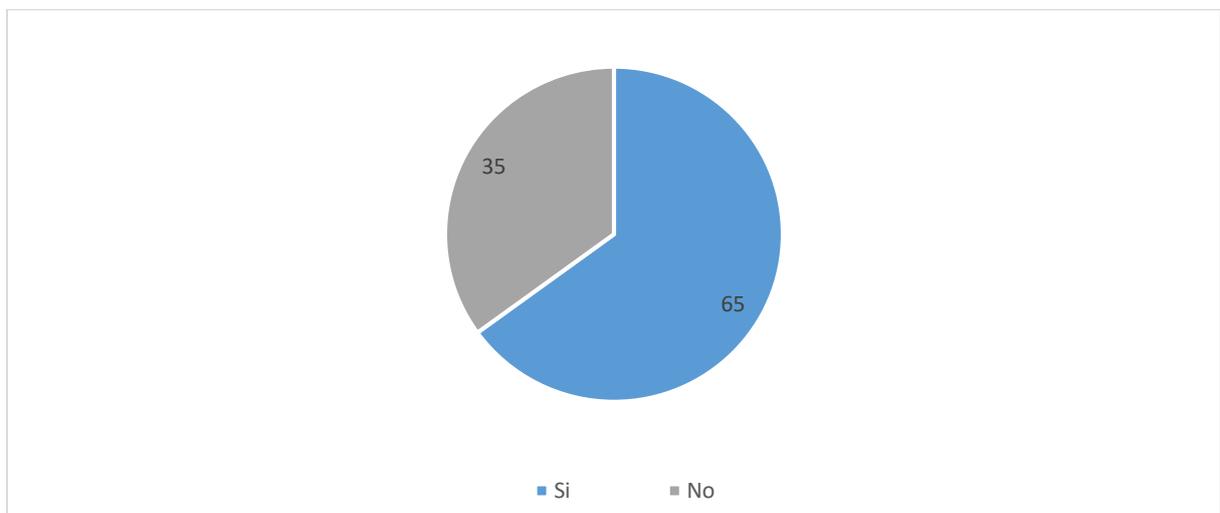
Opción	Frecuencia	%
Si	26	65
No	14	35
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **65%** de los empresarios respondieron positivos, y el **35%**, respondieron negativo. Lo que evidencia la mayor participación hacia el resultado positivo.

Gráfica No. 4

Contratación de servicios.



Fuente: Tabla No. 4, pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

Tabla No. 5

Tipo de experiencia.

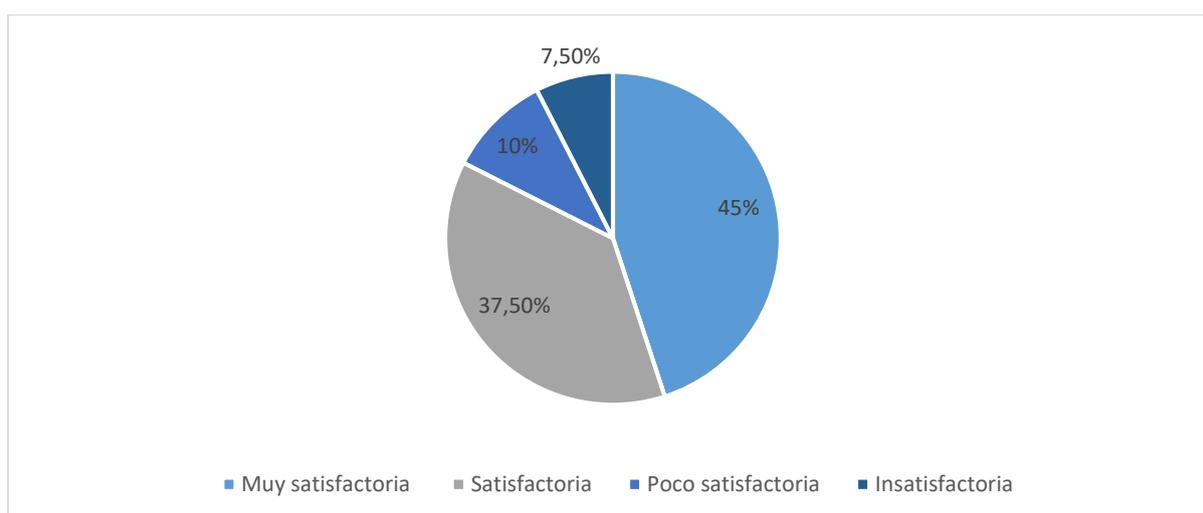
Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	18	45
Satisfactoria	15	37.5
Poco satisfactoria	4	10
Insatisfactoria	3	7.5
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado tenía varias opciones a contestar.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **45%** pertenece a muy satisfactoria, **37.5%**, a satisfactoria, **10%**, al poco satisfactorio y el **7.5%** restante, a insatisfactoria. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

Gráfica No. 5

Tipo de experiencia.



Fuente: Tabla No. 5, pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No. 6

Aspectos de vital importancia.

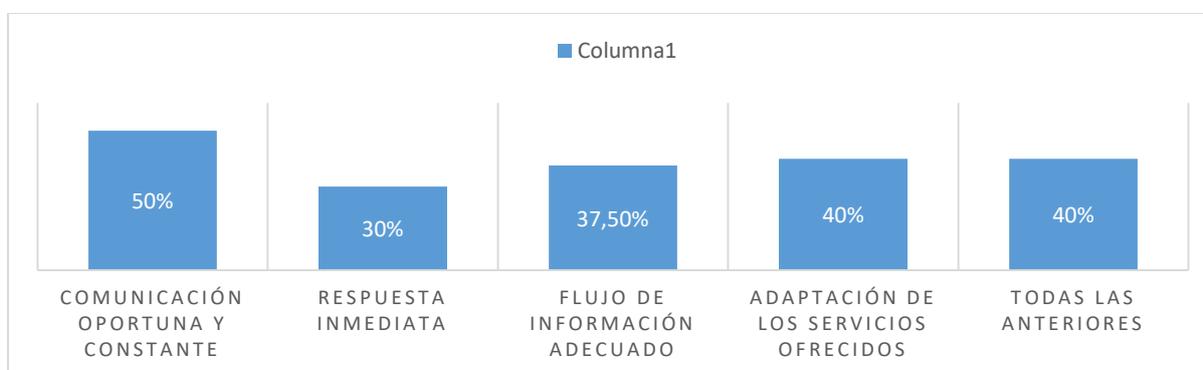
Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	20	50
Respuesta inmediata	16	40
Flujo de información adecuado	16	40
Adaptación de los servicios ofrecidos	15	37.5
Todas las anteriores	12	30
Total	79	197.5

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, había la opción de responder con más de una respuesta.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **50%** comunicación oportuna y constante **40%**, de respuesta inmediata, **40%**, al flujo de información adecuado, **37.5%** a la adaptación de los servicios ofrecidos, y el **30%** restante, a todas las anteriores. Lo que evidencia la mayor participación hacia la comunicación oportuna y constante.

Gráfica No. 6

Aspectos de vital importancia.



Fuente: Tabla No. 6 Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No. 7

Plataformas digitales que inspiran confianza.

Opción	Frecuencia	%
Web empresarial	31	77.5
LinkedIn	22	55
Instagram	14	35
Facebook	13	32.5
WhatsApp	1	2.5
YouTube	1	2.5
Otra especifique	1	2.5
Total	83	207.5

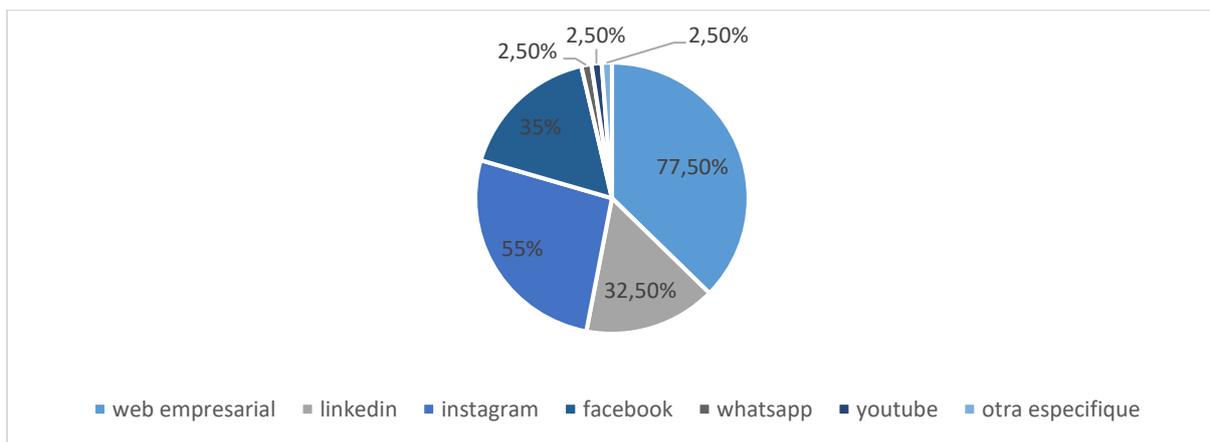
Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado podía elegir más de una opción.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **77.5%** web empresarial, **55%** Instagram **35%** Facebook, **32%** LinkedIn, **2.5%** WhatsApp, **2.5%** YouTube **2.5%** otros.

Lo que evidencia la mayor participación hacia la web empresarial.

Gráfica No. 7

Plataformas digitales que inspiran confianza.



Fuente: Tabla No.7 Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

Tabla No.8

Contactos oportunos y convenientes en negocios digitales.

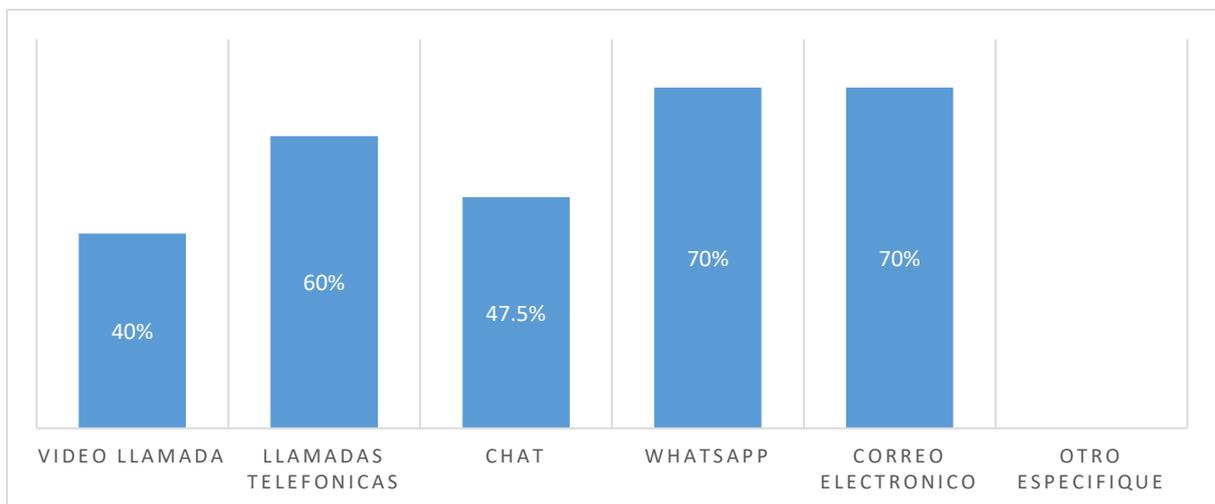
Opción	Frecuencia	%
Video llamadas	28	70
Llamadas telefónicas	28	70
Chat	24	60
WhatsApp	19	47.5
Correo electrónico	14	40
Otro especifique	0	0
Total	113	287.5

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado tuvo la oportunidad de elegir varias opciones.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios se pueden presentar los siguientes resultados el **70%** de los empresarios pertenece a videollamadas, **70%**, a llamadas telefónicas; **60%** chat, el **47.5 %** WahtsaApp, y el **40%** correo electrónico.

Gráfica No. 8

Contactos oportunos y convenientes en negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 8 Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

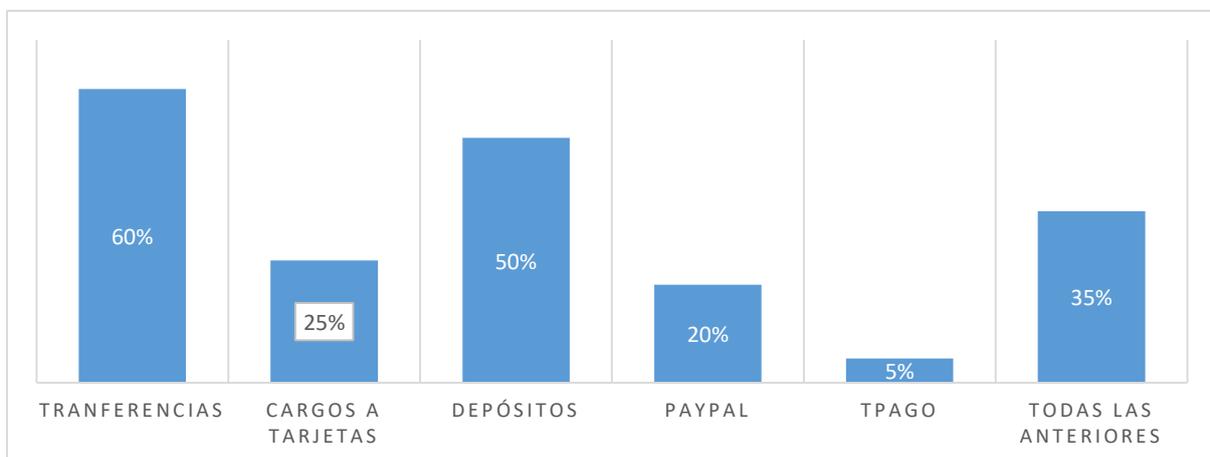
Tabla No.9
Formatos de pago más funcionales.

Opción	Frecuencia	%
Transferencias	24	60
Cargos a tarjetas	20	50
Depósitos	14	35
PayPal	10	25
Tpago	8	20
Todas las anteriores	2	5
Total	78	195

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado tuvo la libertad de elegir varias opciones.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **60%** de los empresarios pertenece a transferencias, **50%** cargos a tarjetas; **35%** depósito, **25%** PayPal, **20%** Tpago y el **5%** restante todas las anteriores.

Gráfica No. 9
Formatos de pago más funcionales.



Fuente: Tabla No. 9 Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No.10

Modalidad de pago más funcional.

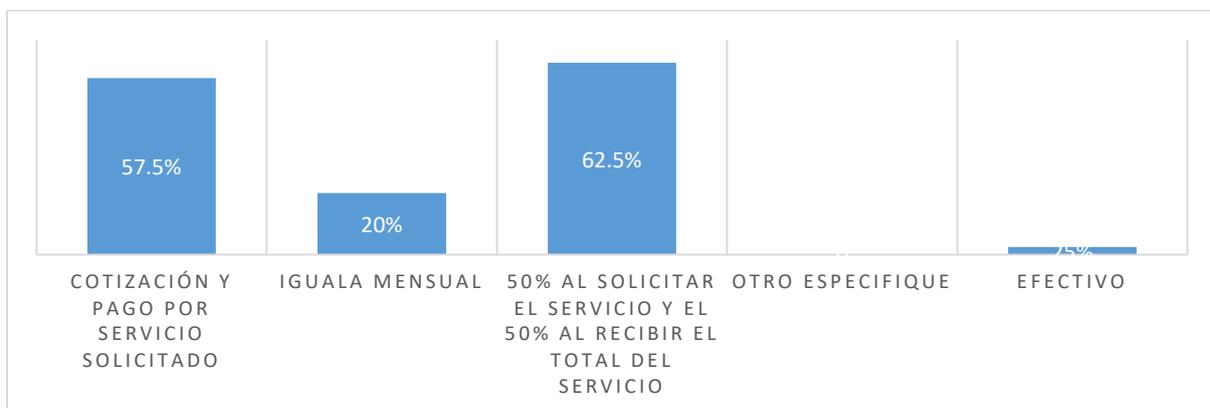
Opción	Frecuencia	%
Cotización y pago por servicio solicitado	23	57.5
Iguala mensual	8	20
50% al solicitar el servicio y el 50% al recibir el total del servicio	25	62.5
Otro especifique	0	0
Efectivo	1	2.5
Total	57	142.5

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado podía elegir más de una opción.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **57.5%** de los empresarios pertenece a cotizaciones y pago por servicio, **20%** a iguala mensual; **62.5%** a solicitar el servicio y el 50% al recibir el servicio, y el **2.5%** restante a pagos en efectivo.

Gráfica No. 10

Modalidad de pago más funcional.



Fuente: Tabla No. 10 Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

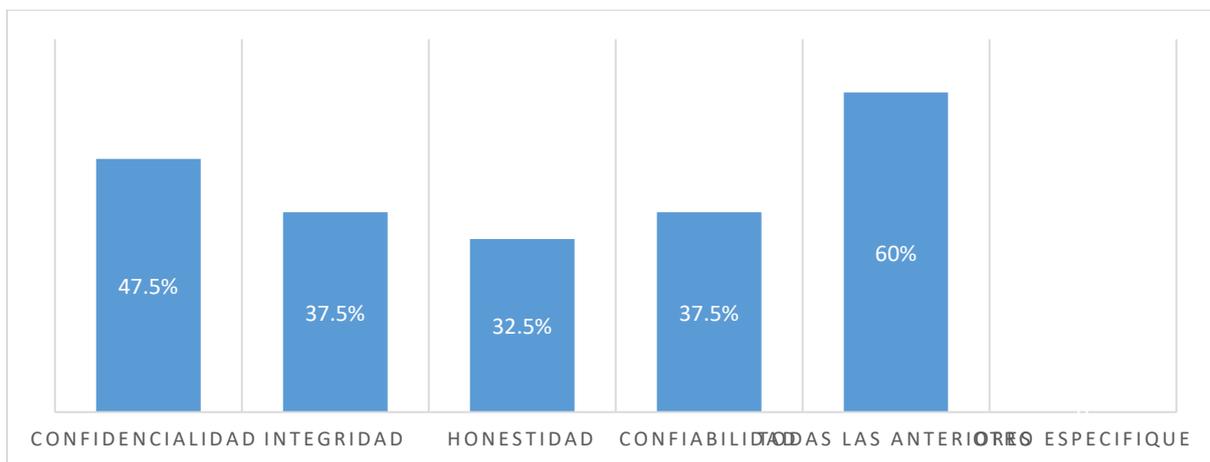
Tabla No.11
Aspectos éticos a valorar.

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad	19	47.5
Integridad	15	37.5
Honestidad	13	32.5
Confiabilidad	15	37.5
Todas las anteriores	24	60
Otro especifique	0	0
Total	86	215

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado podía elegir varias opciones.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **47.5%** de los empresarios pertenece a confidencialidad, **37.5%** a integridad; honestidad **32.5%** a confiabilidad **37.5%** y el **60%** restante a todas las anteriores.

Gráfica No. 11
Aspectos éticos a valorar.



Fuente: Tabla No. 11 Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresario de Santiago.

Tabla No.12

Tipo de contenido multimedia en los espacios virtuales de la pyme.

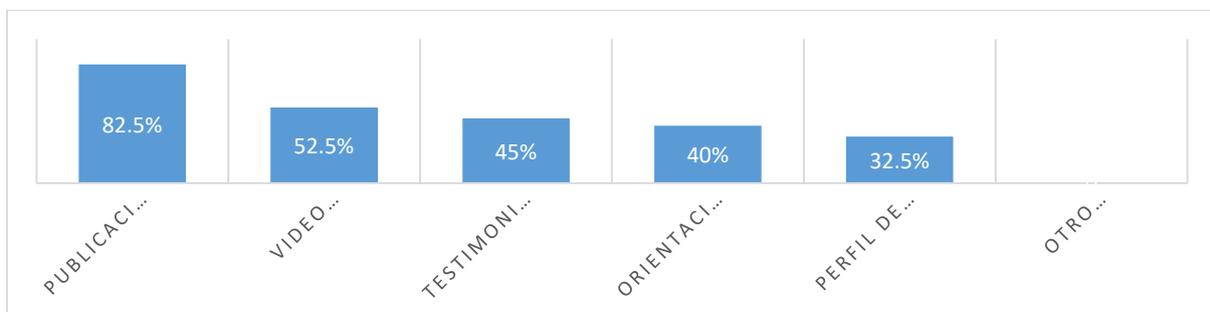
Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas	33	82.5
Video promocionales	21	52.5
Testimonios de clientes satisfechos	18	45
Orientaciones generales sobre los servicios	16	40
Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa	13	32.5
Otro especifique	0	0
Total	101	252.5

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta encuesta el encuestado podía elegir más de una respuesta.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes el **82.5%** de los empresarios pertenece a publicaciones variadas, **52.5%** a video promocionales; testimonio de clientes satisfechos; **40%** a orientaciones generales sobre servicios y el **32.5%** a perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.

Gráfica No. 12

Tipo de contenido multimedia en los espacios virtuales de la pyme.



Fuente: Tabla No. 12 Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No.13

Tipos de estrategias promocionales a disfrutar.

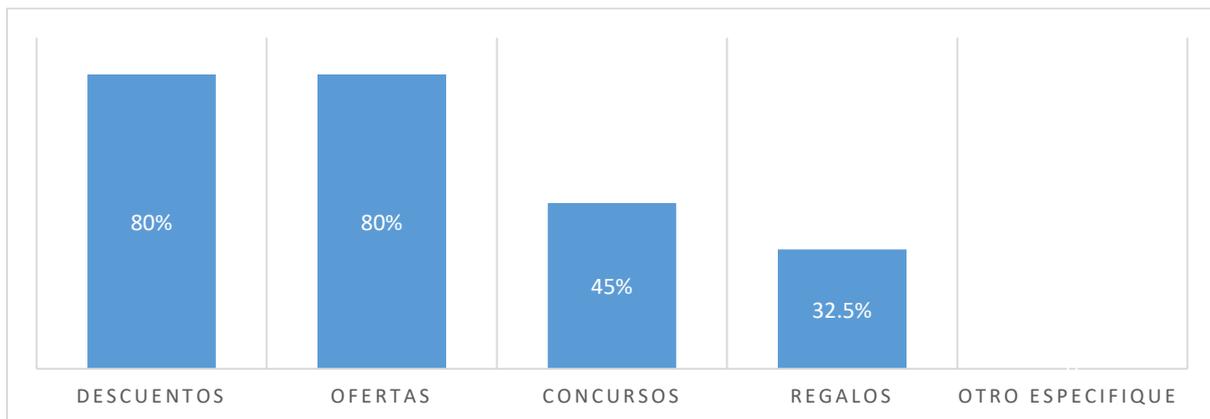
Opción	Frecuencia	%
Descuentos	32	80
Ofertas	32	80
Concursos o sorteos	18	45
Regalos	13	32.5
Otro especifique	0	0
Total	95	237.5

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago. En esta pregunta, el encuestado tuvo la opción de elegir varias respuestas.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **80%** de los empresarios pertenece a descuentos, **80%** a ofertas; concurso o sorteos; **45%** y el **32.5%** a regalos.

Grafica No. 13

Tipos de estrategias promocionales a disfrutar.



Fuente: Tabla No.13 Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

Tabla No.14

Tipo de experiencia recibida.

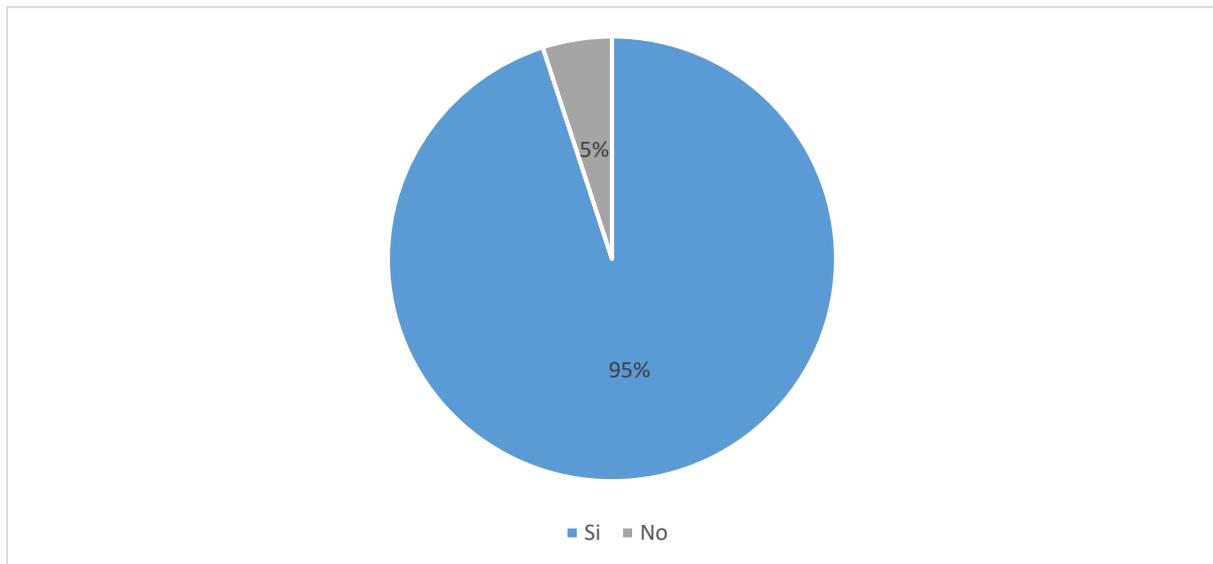
Opción	Frecuencia	%
Si	38	95
No	2	5
Total	40	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **95%** de los empresarios pertenecen a que sí, y el **5%** a que no.

Gráfica No. 14

Tipo de experiencia recibida.



Fuente: Tabla No. 14 Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

Tabla No.15

Valoración sobre empresas que operan de manera digital.

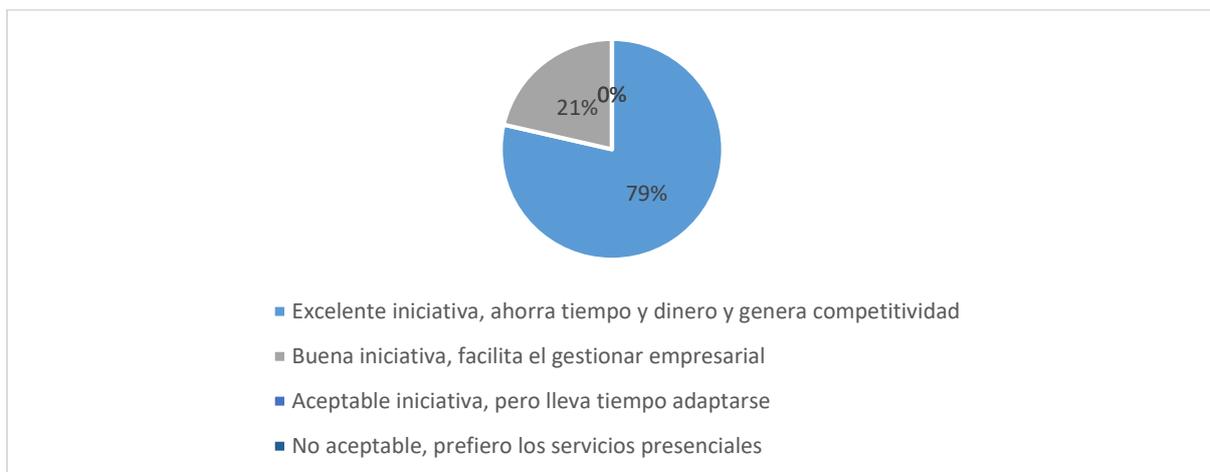
Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad	33	78.6
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial	9	21.4
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	0	0
No aceptable, prefiero los servicios presenciales	0	0
Total	42	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la ciudad de Santiago.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios, se pueden presentar los siguientes resultados el **78.6%** de los empresarios pertenecen a Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad y el **21.4%** a Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.

Gráfica No. 15

Valoración sobre empresas que operan de manera digital.



Fuente: Tabla No. 15 Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de Santiago.

SECCIÓN III.

CONTEXTO MERCADOLÓGICO.

3.1 Objetivos mercadológicos.

Ofrecer a los clientes el mejor de los servicios basados en nuestros conocimientos, aplicando al mismo tiempo una buena oferta de mercado que se adapte al presupuesto adecuado, pero sin que este afecte la calidad y la eficiencia con la que trabajamos. Buscamos llegar a un público que le guste el buen trato, servicio y que prefiera eso a un costo bajo y poca calidad.

Conquistaremos la lealtad de los potenciales clientes con buenas atenciones y jugosas ofertas a través de nuestras plataformas y redes sociales para que por esta vía lleguemos aún más lejos.

3.2 Descripción mercado meta.

Demográfico. Buscamos captar la atención y que por ende se conviertan en nuestros clientes a los dueños de pequeña y medianas empresas que busquen asesoría tanto para su imagen corporativa, su gestión organizacional y acompañamiento en dichos procedimientos. También pretendemos captar la atención de nuevos emprendedores que necesiten asentar su nombre comercial en la ONAPI y Cámara de Comercio de la Región Norte. Brindaremos nuestros servicios a clientes nacionales, del sector de servicio; ya sean tiendas de prendas de vestir, floristería, eventos festivos como boda, graduación, cumpleaños, bautizos, etc., pequeños lugares de comida, cafeterías y bares.

Psicográfico. Clientes actualizados y conocedores de la virtualidad y las Tic's ya que al ser un negocio virtual, necesitamos clientes que crean en lo que somos y ofrecemos. Clientes arriesgados, pero despiertos ante cualquier eventualidad a través de las plataformas digitales. Que entiendan el negocio digital hoy en día y que apuesten al mismo. Personas jóvenes adaptados a la actualidad y personas maduras con mente abierta e innovadora, capaces de poner en nuestras manos el futuro de su negocio.

Comportamentales. Buscamos clientes que sean espontáneos en cuanto a plataformas digitales y redes sociales, que conozcan de pie a cabeza las herramientas que estas ofrecen y que sepan darle uso a su favor a las mismas. Que sepan hacer

pagos en línea, registrarse para ser clientes VIP, para estar al día con el procedimiento de su servicio, estar al tanto de nuestras novedades, que estén al pendiente cuando publicamos ofertas o cualquier información importante a través de nuestras redes, entre otros.

Geográficos. Estamos dirigidos a clientes nacionales y regionales ya que abarcaremos la región del gran Santo Domingo, la región Norte completa y algunas zonas aledañas al Cibao. Solo trabajaremos con clientes que tengas sus empresas registradas en el país y más adelante en un futuro no descartamos la idea de ofrecer el servicio a empresas radicadas en el extranjero.

3.3 Decisión sobre producto.

Producto. Nuestro objetivo es ofrecerle al cliente los servicios de Asesoría para la elaboración de Manual de políticas, procedimientos o funciones operativas, también brindar el servicio de Gestión y Acompañamiento de emprendedores, además ofreceremos también el servicio de Diseño y Estructura organizacional para Pymes y consolidamos el Diseño y Estructura de Imagen Corporativa. A través de nuestros servicios, buscamos satisfacer las necesidades del cliente y que este se sienta acompañado por nuestra empresa a través de la confianza y de la calidad del mismo, garantizándoles excelencia en los resultados.

Precio. Brindaremos el precio más competitivo del mercado, adaptado a la calidad del servicio brindado y por ende asequible, considerando que nuestros clientes potenciales serán emprendedores y dueños de pymes. Esto no significa que seremos los más generosos a la hora de pedir una remuneración consciente del trabajo ofrecido, sino que el cliente quedará tan satisfecho que entenderá que es un buen precio que no le hace justicia al servicio que ha recibido.

Plaza. Nuestros servicios llegarán a los clientes a través de diferentes plataformas digitales como: Google site, catálogos a través de nuestra web, whats´app, Instragram, Facebook y LinkedIn. También podrán asistir a la oficina que tendremos física para la firma de algún contrato o la ejecución de un pago, pero esto será a través de citas ya que no siempre estaremos en la oficina ya que nuestro negocio será en línea y manejaremos nuestros servicios en su mayoría por esa modalidad.

Promoción. Ofreceremos a nuestros clientes a través de nuestras diferentes plataformas, ofertas jugosas con descuentos por apertura y por fidelidad al pasar del tiempo. También haremos concursos virtuales entre nuestros seguidores para aumentar nuestra comunidad digital.

SECCIÓN IV.

CONTEXTO FINANCIERO.

4.1 Plan de inversión.

Plan de Inversión Inicial

Año 2023

Partidas	Importe RD\$
Centro de operaciones.	
Alquiler Local.	15,000
Acondicionamiento Local.	20,000
Depósito o Reserva Local.	30,000
Mobiliario oficina.	
Escritorio (s).	28,500
Silla Ejecutiva (s).	80,000
Archivo (s).	16,200
Estante.	19,520
Equipos ofimáticos y otros.	
Teléfono (s) Ejecutivos.	9,915
Impresora-Copiadora-Escáner.	20,650
Computadora (s).	150,000
Inversor.	72,540
Aire acondicionado.	30,000
Dispensador de agua.	10,200
Caja fuerte.	10,000
Cafetera eléctrica	2,395
Cámaras de seguridad	25,000
Materiales e insumos de oficina.	
Papel bond 20 normal.	900
Papel bond timbrado.	980
Carpetas.	1,380
Lapiceros, lápices, destacadores.	2,500
Sobres de diversos tamaños.	500
Grapadora	810
Desgrapador	170
Cinta pegante.	470
Contratación servicios.	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana)*	4,200
Paquete de internet de 50GB. (Claro Domincana)*	1,800
Plan móvil e internet para 3 personas.*	2,790
Servicios de electricidad. (Edenorte)*	2,500
Servicios de agua potable. (Coraasan)*	600
Microsoft Office 2019 Profesional.	31,870

Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)*	3,800
Hosting y Dominio. (Google Site)	595
Alegra (App de Contabilidad)	1,980
Registro Mercantil.	
Constitución SRL, capital mínimo.	100,000
Nombre Comercial	4,755
Registro Mercantil	2,500
Impuestos sellos del Colegio de Notarios	200
Impuestos de Capital DGII	1,000
Capital Social	
Capital de trabajo disponible en banco.	475,000
Total Inversión Inicial	RD\$1,181,220.00

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.



Presupuesto de Promoción y Publicidad

Año 2023

Partidas Promocionales	Cantidad	Importe RD\$
Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	10	4,500
Llaveros.	20	1,125
Termos.	25	12,500
Lapiceros.	15	3,000
Calcomanías.	20	1,300
Tarjetas.	50	4,250
Libretas.	15	5,250
Sub - Total		
Actividades Publicitarias		
Actividades Online:		
Publicidad en Instagram.	10	25,000
Publicidad en Facebook.	10	25,000
Publicidad en YouTube.	30	5,000
Actividades en Medios:		
Volantes.	100	1,000
Brochures.	75	7,500
Vallas en vía pública	15	11,000
Sub - Total		106,425
Total		106,425

4.3 Pronóstico de ventas.



Pronóstico de ventas

Año 2023

Partidas	Enero	Febrero	Marzo
Servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Pago Único			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	20,000	25,000	28,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	20,000	30,000	33,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	25,000	30,000	32,000
Diseño y estructura organizacional.	30,000	33,000	35,500
Pago 2 Cuotas			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	15,000	17,500	20,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	18,000	20,000	22,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	22,000	25,000	27,000
Diseño y estructura organizacional.	23,500	25,000	27,000
Iguales			
Elaboración de manuales de	25,000	28,000	30,000

políticas, procedimientos o funciones operativos.			
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	27,000	30,000	32,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	28,500	33,000	35,000
Diseño y estructura organizacional.	26,000	28,000	31,000
Total	280,000	324,500	353,000

Partidas	Abril	Mayo	Junio
Servicios	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Pago Único			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	25,000	27,500	30,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	23,000	25,000	27,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	27,500	28,000	30,000
Diseño y estructura organizacional.	32,500	35,000	38,000
Pago 2 Cuotas			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	18,500	22,000	25,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	18,000	20,000	22,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	23,500	25,000	28,000
Diseño y estructura organizacional.	24,000	25,000	28,500
Iguales			

Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	27,000	30,000	30,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	28,500	30,500	32,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	30,000	32,000	34,500
Diseño y estructura organizacional.	28,000	30,000	32,500
Total	305,500	330,000	358,500

Partidas Servicios	Julio Mes 7	Agosto Mes 8	Septiembre Mes 9
Pago Único			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	27,000	29,000	31,500
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	24,500	26,000	29,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	29,500	32,000	34,000
Diseño y estructura organizacional.	34,500	38,000	40,000
Pago 2 Cuotas			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	20,000	23,000	25,500
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	20,000	21,500	23,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	25,000	27,500	30,000
Diseño y estructura organizacional.	26,000	28,000	31,500

Iguales			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	29,000	32,000	33,500
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	30,000	32,000	34,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	32,500	35,000	37,000
Diseño y estructura organizacional.	30,000	32,500	35,000
Total	328,000	356,500	385,000

Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre
Servicios	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Pago Único			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	29,000	32,500	35,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	26,000	28,500	32,500
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	32,000	34,500	37,500
Diseño y estructura organizacional.	28,500	31,000	33,000
Pago 2 Cuotas			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	31,000	33,500	36,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	22,000	22,500	25,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	27,000	29,500	34,000

Diseño y estructura organizacional.	28,000	31,000	33,500
Iguales			
Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.	31,000	33,500	37,000
Gestión y acompañamiento de emprendedores.	32,500	35,000	38,000
Diseño y Estructuración de imagen corporativa.	35,000	38,500	43,000
Diseño y estructura organizacional.	33,000	37,000	45,000
Total	355,000	387,000	429,500

4.4 Estados de flujos de efectivo.



Estados de Flujos de Efectivo

Año 2023

Partidas	Enero	Febrero	Marzo
Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	95,000.00	118,000.00	128,500.00
Cuentas por Cobrar.	78,500.00	87,500.00	96,000.00
Iguales	106,500.00	119,000.00	128,500.00
Total Ingresos	280,000.00	324,500.00	353,000.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Teléfono fijo.	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Plan móvil.	2,790.00	2,790.00	2,790.00
Luz.	2,500.00	2,625.00	2,640.00
Agua.	600.00	600.00	600.00
Soporte técnico.	3,800.00	3,800.00	3,800.00
Hosting y dominio.	595.00	595.00	595.00
Nómina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Alegra	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Mant. de local	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total Gastos	93,920.00	94,045.00	94,060.00
Flujo de efectivo	186,080.00	230,455.00	258,940.00
Flujos de efectivo Acumulados	186,080.00	416,535.00	675,475.00

Partidas	Abril	Mayo	Junio
Ingresos	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ventas al contado.	108,000.00	115,500.00	125,500.00
Cuentas por Cobrar.	84,000.00	92,000.00	104,000.00
Iguales	113,500.00	122,500.00	129,000.00
Total Ingresos	305,500.00	330,000.00	358,500.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Teléfono fijo.	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Plan móvil.	2,790.00	2,790.00	2,790.00
Luz.	2,630.00	2,725.00	2,940.00
Agua.	600.00	600.00	600.00
Soporte técnico.	3,800.00	3,800.00	3,800.00
Hosting y dominio.	595.00	595.00	595.00
Nómina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Alegra	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Mant. de local	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total Gastos	94,050.00	94,145.00	94,360.00
Flujo de efectivo	211,450.00	235,855.00	264,140.00
Flujos de efectivo Acumulados	211,450.00	447,305.00	711,445.00

Partidas	Julio	Agosto	Septiembre
Ingresos	Mes 7	Mes 8	Mes 9
Ventas al contado.	115,500.00	125,000.00	134,500.00
Cuentas por Cobrar.	91,000.00	100,000.00	110,000.00
Iguales.	121,500.00	131,500.00	140,000.00
Total Ingresos	328,000.00	356,500.00	384,500.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Teléfono fijo.	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Plan móvil.	2,790.00	2,790.00	2,790.00
Luz.	3,120.00	3,575.00	3,980.00
Agua.	600.00	600.00	600.00
Soporte técnico.	3,800.00	3,800.00	3,800.00
Hosting y dominio.	595.00	595.00	595.00
Nómina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Alegra	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Mant. de local	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total Gastos	94,540.00	94,995.00	95,400.00
Flujo de efectivo	233,460.00	261,505.00	289,100.00
Flujos de efectivo Acumulados	233,460.00	494,965.00	784,065.00

Partidas	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas al contado.	115,500.00	126,500.00	138,000.00
Cuentas por Cobrar.	108,000.00	116,500.00	128,500.00
Iguales.	131,500.00	144,000.00	163,000.00
Total Ingresos	355,000.00	387,000.00	429,500.00
Gastos			
Renta.	15,000.00	15,000.00	15,000.00
Internet.	1,800.00	1,800.00	1,800.00
Teléfono fijo.	4,200.00	4,200.00	4,200.00
Plan móvil.	2,790.00	2,790.00	2,790.00
Luz.	2,650.00	2,890.00	4,225.00
Agua.	600.00	600.00	600.00
Soporte técnico.	3,800.00	3,800.00	3,800.00
Hosting y dominio.	595.00	595.00	595.00
Nómina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 365	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Alegra	1,980.00	1,980.00	1,980.00
Mant. de local	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Total Gastos	94,070.00	94,310.00	95,645.00
Flujo de efectivo	260,930.00	292,690.00	333,855.00
Flujos de efectivo Acumulados	260,930.00	553,620.00	626,545.00

Conclusión.

Al llegar a este último peldaño y con los conocimientos adquiridos a lo largo de estos tres grandiosos módulos, nos llevamos un sin número de aprendizaje ya que adquirimos nuevas competencias que son muy importantes y nos serán muy útiles para cuando decidamos emprender y las pongamos en práctica.

Entendimos que para iniciar un proyecto sin importar su tamaño, debemos tener a mano y de manera clara un buen plan de negocio que nos permita ver si es factible y viable para ponerlo en marcha.

En estos tiempos donde la tecnología es fundamental tanto en lo cotidiano como en lo profesional, es necesario tener mucho conocimiento de la misma y usarla a nuestro favor teniendo a mano las herramientas necesarias para que esta se convierta en nuestra mejor aliada.

Una buena investigación de mercado, nos ayuda a comprender hacia qué tipo de público debemos dirigirnos y qué debemos ofrecerle. El objetivo principal siempre será suplir sus necesidades y deseo y ellos a cambio nos darán una remuneración económica.

Al concluir nuestro proyecto con el fin de crear una empresa en línea dirigida a la asesoría administrativa, nos dejó una gran enseñanza tanto profesional como emocional ya que en el transcurso vivimos ideas en común y otras en contra, pero al final esto reforzó el compromiso como profesional que debemos asumir ante una situación similar y nos dio a entender que no siempre se está de acuerdo con los demás y es válido, lo que se debe saber manejar bajo el margen del respeto y la tolerancia.

Nos llevamos de los momentos buenos lo bonito que nos dejó y de los no tan buenos la experiencia que nos forja al enfrentarlos, esto hace grandes seres humanos y espectaculares profesionales.

Hagamos todo de corazón y siempre brindemos a los demás lo que nos gustaría que nos brinden a nosotros tanto en lo personal como en lo profesional, seamos empáticos, honestos, responsables, éticos y sobre todo buenos seres humanos.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

Reginelli, N. (10 de Marzo de 2021). *Noeliareginelli.com*. Obtenido de Noeliareginelli.com: <https://www.youtube.com/watch?v=plQNU7GmNMmc&t=6s>

<https://docs.google.com/forms/d/147EyvjogjFbIneVKKgtda3mJst3EwqHaNPEWVCwPkdM/edit>

<https://sites.google.com/d/1CamcAYzemabvwdNo8j1sC4nrLiHZPPuw/p/1QjIFqGKPMa2G0EKwhlakYXOIZL39XLbK/edit>

<https://www.canva.com/>

<https://www.flipsnack.com/>

<https://instagram.com/rwiconsultoring?igshid=YmMyMTA2M2Y=>

<https://www.linkedin.com/feed/>

<https://sites.google.com/d/1CamcAYzemabvwdNo8j1sC4nrLiHZPPuw/p/1IYZsrC21fXF1dB2nCJLIrjmNHKP807z9/edit>

ANEXO 1.



Ivelisse Alt. Tavárez Batista, nacida el 15 de enero de 1990 en Santiago de los Caballeros, casada, con dos hijas y residente en su ciudad natal. Licda. en Administración de Empresas, egresada de la Universidad Abierta Para Adultos (UAPA). Me considero una persona positiva y alegre, que siempre le busca una alternativa a la situación que se presente y capaz de ayudar a los demás sin esperar nada a cambio.

Agradecimiento.

Agradezco en primer lugar al que todo lo hace posible, a Dios porque me dio la vida y gracias a eso estoy aquí cumpliendo uno de mis tantos y anhelados sueños, ser una profesional. A mis hijas y mi esposo que son mi soporte, a mis padres que de una manera u otra han aportado para que yo llegue hasta este último escalón de la carrera, a todos los facilitadores que fueron parte de este proceso ya que con dedicación y paciencia nos brindaron el pan de la enseñanza y apoyo, a todos los buenos compañeros que con el paso del tiempo se convirtieron en algo más que eso, a los que se convirtieron en amigos y consejeros y superamos juntos cada adversidad presentada en este trayecto de caminos espinosos y calles largas, pero que nos tomamos de la mano para no rendirnos y caminarlo juntos, superando cada frustración y compartiendo cada alegría y buena calificación y dándonos ánimo para superar la siguiente con mejor puntuación. A cada persona que conocí en estos cuatro años que aunque algunos quedaron detrás y otros se fueron adelante, son parte

importante de este gran logro. A todos los mencionados, gracias de todo corazón, valió la pena arriesgarme y aunque algunos no confiaron ni apostaron a mí, lo logré.

Gracias UAPA, siempre te llevaré en mi corazón junto con todo lo que por ti conocí y crecí!



Licda. Walkiris Alt. Martínez Vásquez, nacida en Tamboril el día veintiuno del mes de junio del año mil novecientos noventa y nueve (21/06/1999).

Residente en la cumbre Puerto Plata.

Trabajando actualmente en Cecomsa como Operadora de Call Center.

Egresada de la Universidad Uapa.

Agradecimiento.

Hoy agradezco Inmensamente a Dios por la oportunidad de formarme como profesional, por darme la bendición cada día, la vida, la salud y las fuerzas para luchar por este sueño hecho realidad.

Con amor respeto y orgullo por mis padres Víctor Ant. Martínez Vásquez y Paula Vásquez León quienes han sido el gran soporte de todos estos años.

Mi hermano Willy Rafael Martínez Vásquez quien me ha brindado un apoyo incondicional.

Mi hermana Wendi Martínez Vásquez por siempre confiar en mí.

Mis sobrinas(o) Weinni, Wiskarly, Adrian y Daysha para que el día de mañana pueda ser un ejemplo a seguir para ustedes.

Mis primas(o) principalmente a David, Lisanyi y Lisbeth más que primos una bonita hermandad.

A mi familia en general principalmente a mis tías(o) Erminia Vásquez, Evelin Vásquez y Osiris Vásquez por esa confianza depositada en mí y siempre hacerme entender que yo si podía.

Gracias a la universidad (UAPA) y sus maestros por la enseñanza apoyo y comprensión incondicional brindado.

A mis compañeras Ivelisse Tavárez y Ramona Then por la confianza y unión en nuestro proyecto, y a esas amistades que me regaló la universidad como una segunda familia.

Finalmente y no menos importante a aquellos seres queridos que me brindaron una mano amiga y estuvieron en todos los procesos, y a esos que siempre me dijeron puedes con todo y no te rindas en esos momentos que sentía que ya no podía más en especial a (José Reyes, Eliza Mejía, y Emarlin Peña).

Simplemente gracias por confiar en mí.



Licda. Ramona Miguelina Then Liriano Nacida en Santiago De Los Caballeros el 31/08/1994

Residente en Provincia Duarte, Supervisora De Negocios Pnta Y Gestora de Negocios de Banco Promerica.

Estudio en la escuela José María Reyes Pepe luego de cursar sus estudios básicos concluyó su bachiller en el liceo Pedro Francisco Bonó. Egresada de la Universidad Uapa.

Agradecimiento.

A mi Dios por sobre todas las cosas, por permitirme lograr esta meta y no abandonarme.

A mi amada madre, Belkis Liriano por quien hoy soy y quiero llegar a ser grande en la vida, porque solo así estaría a su nivel. A ti por quien he sido y seré. No hay palabra ninguna que te haga justicia.

A mi padre Ramón Then por confiar en mí siempre por ser un gran referente a seguir, profesional tu haitianita, como tú.

A mi otra madre Asunción quien siempre me decía que la preparación es fundamental en la vida, esto es tan tuyo como mío.

A mi hermana Patricia quien confió en mí y jamás sacó de su boca que podía con todo que yo soy mucho. Logrado!

A mi hoy compañero de viaje, que ha sido incondicional y me recogió la toalla cuando me sentía perdida y puso en mí el poder de continuar y lograrlo.

A Banco Promerica por darme los recursos económicos para costear mi carrera desde el momento inicial.

A mi familia en general por estar ahí a la distancia por sentirse orgullosos y manifestármelo, por no forzar ni cuestionar mi proceso, solo confiar y esperar. Aquí va una Licenciada más.

A Emmy Cleto la hermana que me regaló la Uapa, quien me decía mana dale, dale ten fe. Y demás compañera del Team Siempre Reinas.

Al Transporte de Guagua Nagua-Santiago y sus choferes (Luis Manuel en especial) por pasar pendientes a mí cada fin de semana a las 5:00 Am los domingos. Gracias por su consideración. También fueron parte.

ANEXO 2.

UNIVERSIDAD ABIERTA PARA ADULTOS
Departamento de Curso Final de Grado
**Diplomado Emprendimiento en Línea Enfocado a
la Oferta de Servicios**

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 a la asesoría de Gestión Administrativa de contratación externa.**

1. **¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
 - Extractiva.
 - Industrial.
 - Comercial.
 - Servicios.
2. **¿Qué tipo de servicios de Asesoría de Gestión Administrativa serían de especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**
 - Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativas.
 - Gestión y acompañamiento de emprendedores.
 - Diseño y Estructura Organizacional para Pymes.
 - Diseño y Estructuración de imagen corporativa.
3. **¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing de Asesoría de Gestión Administrativa? (Puede marcar varias opciones)**
 - Profesionalidad.
 - Calidad del servicio.
 - Diversidad en la oferta.
 - Precios competitivos.
 - Reputación.
 - Atención personalizada.
 - Otro especifique.
4. **¿Ha contratado servicios de outsourcing Asesoría de Gestión Administrativa de manera virtual?**
 - Sí.
 - No.
5. **Si su respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?**
 - Muy satisfactoria.
 - Satisfactoria.
 - Poco satisfactoria.
 - Insatisfactoria.
6. **¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la**

-
6. **¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa de Asesoría de Gestión Administrativa 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.
7. **¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Website empresarial.
 - LinkedIn.
 - Instagram.
 - Facebook.
 - Otra especifique.
8. **¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Videollamadas.
 - Llamadas telefónicas.
 - Chat.
 - WhatsApp.
 - Correo electrónico.
 - Otro especifique.
9. **¿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.
10. **¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?**
- Cotización y pago por servicio solicitado.
 - Iguala mensual.
 - Otro especifique.
11. **¿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

-
11. **¿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.
12. **¿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.
 - Otro especifique
13. **¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa? (Puede marcar varias opciones)**
- Descuentos.
 - Ofertas.
 - Concursos o sorteos.
 - Regalos.
 - Otro especifique.
14. **Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?**
- Si.
 - No.
15. **¿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.
-

<https://docs.google.com/forms/d/147EyvjogjFbINeVKKgtda3mJst3EwqHaNPEWVCwPkdM/edit>

ANEXO 3.

RWIConsultoring.do Inicio ▾ 🔍



RWI
CONSULTORING
El futuro de las Pymes en
nuestras manos.

BIENVENIDOS AL FUTURO DE LAS PYMES!



Somos una empresa de consultoría administrativa para Pymes y emprendedores que buscan formalizar su negocio en el mercado nacional.

Nuestro principal objetivo es que puedan ejercer de manera innovadora su actividad comercial, dejando en nuestras manos la facilidad de hacerlo.

RWIConsultoring.do Inicio ▾ 🔍

Contactos



 Centro de ciudad, Plaza Juan Pérez, Módulo 2 segundo nivel, Santiago de los Caballeros, República Dominicana.



- LICDA. THEN (829-716-3394)
- LICDA. TAVAREZ (829-907-0502)
- LICDA. MARTINEZ (829-562-2323)

Sobre nosotros.



DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Esta empresa pertenece al sector terciario ya que se dedica a ofrecer servicios de consultorías, es decir que su actividad comercial será la de servicios, algo intangible contrario a un producto o un bien.

MERCADO META

Demográfico. Buscamos captar la atención y que por ende se conviertan en nuestros clientes a los dueños de pequeña y medianas empresas que busquen asesoría tanto para su imagen corporativa, su gestión organizacional y acompañamiento en dichos procedimientos. También pretendemos captar la atención de

Ofertas y especiales



Ofertas

- Otorgaremos un 10% de descuento a quien recomiende nuestros servicios y este se ejecute.
- Por motivo de apertura, quien contrate más de uno de nuestros servicios recibirá un 25% en el segundo.

Diseño y estructuración de imagen corporativa



En primer lugar, hay que tener una identidad corporativa clara y que sea positiva para el consumidor. Así conseguirás tener una primera impresión positiva. Adaptarse al consumidor es importante, no sólo satisfacer las necesidades del consumidor, sino, cómo lo hacemos.

Es importante saber combinar la comunicación con los elementos visuales.

Trabajar en la imagen de una empresa, va mucho más allá que tener un logo bonito o unos buenos colores corporativos, se trata de diseñar y definir los elementos que mejor representen a la marca, sus valores y su personalidad, pudiendo llevar a la empresa a un paso más allá.

ANEXO 4.

The screenshot shows a LinkedIn profile for 'rwiconsultoring'. At the top, the name 'rwiconsultoring' is displayed with a dropdown arrow, a plus icon, and a menu icon. Below the name is a circular profile picture with the 'RWI CONSULTING' logo and the tagline 'El futuro de las Pymes en nuestras manos.' To the right of the profile picture, the statistics are: 27 Publicaciones, 9 Seguidores, and 6 Seguidos. The profile name 'RWICONSULTORING.DO' is followed by the title 'Emprendedor(a)'. The business hours are listed as 'L/V 8:30 AM - 6:00 PM Sab/ 9:00 AM -1:00 PM'. The phone number is '829-716-3394'. The address is 'Plaza Juan Pérez, Módulo 2, 2do nivel, Stg.' and the education is 'Proyecto de curso final de grado (UAPA)'. There is a link to 'www.linkedin.com/feed y 1 más'. A 'Panel para profesionales' section indicates '15 cuentas alcanzadas en los últimos 30 días.' Below this are two buttons: 'Editar perfil' and 'Compartir perfil'. At the bottom, there are five circular icons representing different services: CONTACTOS, FRASES, PUBLICIDAD, OFERTAS, and SERVICIOS.

The banner features a blue and white color scheme with large numbers and percentages. It includes the following text: 'sultorin.do', 'es apartir de los ocho estará otorgando un de descuento en los necesidad.', 'consultorin.do', 'motivo de apertura, contrate más de uno nuestros servicios pirá un especial de 25% en el segundo.', 'Rwiconsultoring.do', 'en 10% de en recomiende ios y este se', and a large '11%' on the right side.

rwiconsultoring ▾
⊕ ☰

<p style="font-size: small;">Licda. Ivelisse Tavares GERENTE GENERAL</p> <p style="font-size: x-small;">CONTACTO Y DIRECCIONES</p> <p style="font-size: x-small;">829-716-5394 www.RwiConsulting.com Centro de ciudad, Plaza Juan Pérez, Módulo 2 segundo nivel, Santiago de las Caballeros, República Dominicana.</p>	<p style="font-size: small;">Licda. Valkiria Martínez GERENTE COMERCIAL</p> <p style="font-size: x-small;">CONTACTO Y DIRECCIONES</p> <p style="font-size: x-small;">829-716-5394 www.RwiConsulting.com Centro de ciudad, Plaza Juan Pérez, Módulo 2 segundo nivel, Santiago de las Caballeros, República Dominicana.</p>	<p style="font-size: small;">Licda. Ramona Then GERENTE FINANCIERA</p> <p style="font-size: x-small;">CONTACTO Y DIRECCIONES</p> <p style="font-size: x-small;">829-716-5394 www.RwiConsulting.com Centro de ciudad, Plaza Juan Pérez, Módulo 2 segundo nivel, Santiago de las Caballeros, República Dominicana.</p>
<p style="font-size: x-small;">Ofertas</p> <p style="font-size: x-small;">• Ingresamos un 10% de descuento a quien recomende nuestros servicios y otros de oferta.</p> <p style="font-size: x-small;">• Por cada 6 semanas, quien compra más de una de nuestros servicios recibirá un 20% en el segundo.</p>	<p style="font-size: x-small;">829-716-5394</p> <p style="font-size: x-small;">@rwiconsulting.do</p>	<p style="font-size: x-small;">Ofertas</p> <p style="font-size: x-small;">• Los nuestros Valores, Recompensas y todos tipos de métodos, así te puedes perder nuestras oportunidades!</p> <p style="font-size: x-small;">• Eventos • Cursos • Talleres • Conferencias • Colaboraciones • Eventos</p>
<p style="font-size: small;">Valores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética. • Responsabilidad. • Confidencialidad • Confiabilidad • Respeto 	<p style="font-size: small;">Visión</p> <p style="font-size: x-small;">Expandirnos y seguir siendo los mejores y más aclamados, no por el precio, sino por la calidad.</p>	<p style="font-size: small;">Misión</p> <p style="font-size: x-small;">Acompañar a emprendedores y a empresarios a diseñar sus políticas e imagen corporativa, con el fin de que sus clientes se sientan confiados y protegidos con dicha empresa.</p>
<h1 style="font-size: 4em; margin: 0;">DWT</h1> <h2 style="font-size: 2em; margin: 0;">CONSULTORING</h2>		
<p style="font-size: 1.5em; margin: 0;">El futuro de las Pymes en nuestras manos.</p>		

Para atraer clientes a tus servicios de consultoría, necesitarás saber qué buscan, cuáles son sus necesidades y qué tipo de servicio tienes que ofrecerles para destacarte en medio de los competidores.

Es decir, además de identificar todas las características de esas personas, necesitas saber cómo agradecerlas.

¡Atrévete!



DISEÑO Y ESTRUCTURACIÓN DE IMAGEN CORPORATIVA.

Una característica:
La esencia del cliente.
Depende de los valores y necesidades del cliente.
Puede cambiar con el tiempo, como toda percepción.
Se refiere a una actitud hacia la marca por parte del público.

Beneficios:
Dentro de los beneficios cabe destacar:
-La fidelización de los consumidores, es decir, conseguir que nuestro público objetivo se identifique con la marca.
-Conseguir crear una relación directa con el consumidor. Un vínculo emocional con la marca.
-Facilitar el reconocimiento de la marca para el consumidor.
-Conseguir diferenciarnos frente a la competencia.

Ventajas:
Facilita que el público se identifique con la marca, reconozcándose en los valores, principios y filosofía de la empresa.

Investir en capacitación de personal.
El conocimiento es poder. Una empresa no importa su tamaño que invierta tiempo y dinero en capacitar a sus colaboradores tiene más posibilidades lograr eficiencia en la empresa y ser exitosa. Por eso, otra recomendación que te ofrecemos para hacer tu empresa más eficiente es invertir en tu capital humano y mantenerlos felices a través del conocimiento.

RWCONSULTORING.DO

DATOS CURIOSOS!

¿Sabías que?
Las empresas deben de pagar anual un 27% a la DGII.

Contáctanos, somos una empresa dedicada a darle soluciones a tus problemas.

CONTACTO Y DIRECCIONES



DWI CONSULTORING

futuro de las Pymes en nuestras manos.

ELABORACIÓN DE MANUALES DE POLÍTICAS, PROCEDIMIENTOS O FUNCIONES OPERATIVAS.

Objetivos:
-Definir los procesos y su alcance.
-Las normas y políticas.
-Procedimientos.
-Funciones operativas.

Beneficios:
-Los beneficios que tendríamos con estos servicios serían:
-Ahorrar tiempo.
-Control interno.
-Mejorar la comunicación.
-Definir la responsabilidad.
-Establecer expectativas.

Ventajas:
-Dentro de las ventajas cabe destacar las siguientes:
-Ventaja competitiva.
-Ahorro de recursos.
-Proporcionan lo necesario para estas y el consumidor tiene la oportunidad de elegir y elegir por una cosa u otra.



¿Conoces nuestros servicios?

- Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativas.
- Gestión y acompañamiento de emprendedores.
- Diseño y estructuración de imagen corporativa.
- Diseño y estructura organizacional.

Teléfono: 829-716-3394
Correo: RwiConsultoring.do



DWI CONSULTORING
El futuro de las Pymes en nuestras manos.

829-716-3394

@rwiconsultoring

Rwiconsultoring

rwiconsultoring.do



consultoring.do

Somos una empresa consultoría administrativa para emprendedores que solidez a su negocio formalice ante el m...

Ofrecemos una actividades de carácter que se ajusta a lo que dispuestos a resolverlo.





SERVICIOS 3d



¿Conoces nuestros servicios?

- Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativos.
- Gestión y acompañamiento de emprendedores.
- Diseño y estructuración de imagen corporativa.
- Diseño y estructura organizacional.

Teléfono: 829-716-3394
Correo: RwiConsultoring.do



Crear



Promocionar



Más

ANEXO 5.



 **Curso final de grado. (UAPA)**

Rwiconsultoring

Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Santiago de los Caballeros, Santiago, República Dominicana

Publicaciones



Curso final de grado. • Tú



Rwiconsultoring

Estudiante en Universidad Abierta para Adulto...

13 minutos • 🌐

Quiero anunciar que ofrezco mis servicios en LinkedIn, #OpenForBusiness. Echa un vistazo a mi página de servicios de Consultoría empresarial.



Servicios de  Curso final de grado. Rwiconsultoring
Servicios de Consultoría empresarial



Curso final de grado. Rwiconsultori...



Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día •

Conócenos!

RwiConsultoring.do



Somos una empresa dedicada a la consultoría administrativa de Pymes y emprendedores que quieren darle solidez a su negocio y para que esta se formalice ante el mercado.

Ofrecemos una variedad de actividades de carácter administrativo que se ajusta a lo que buscas y estamos dispuestos a resolverlo.



Recomendar



Comentar



Compartir



Enviar



9 impresiones

[Ver](#)



Curso final de grado. Rwiconsultori...

Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día · 🌐



<https://lnkd.in/eBavHCwp>



Recomendar



Comentar



Compartir



Enviar



11 impresiones

[Ver](#)



Curso final de grado. Rwiconsultori...

Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día · 🌐



Somos tú solución! [#Empresasvirtuales](#)

D W A T I
CONSULTORING
El futuro de las Pymes en
nuestras manos.



Curso final de grado. Rwiconsultori...



Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día • 🌐

Haz tu cita ya y obtén un 10% por apertura!



00:01



Recomendar



Comentar



Compartir



Enviar



2 impresiones

[Ver](#)



Curso final de grado. Rwiconsultori...

Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día •



¿Te animas a poner el futuro de tu empresa en nuestras manos?

Curso final de grado. Rwiconsultoring en LinkedIn • 1 min de lectura

#Rwiconsultoring #Pymes #Consultorías



Curso final de grado. Rwiconsultori...

Estudiante en Universidad Abierta para Adultos, UAPA

1 día • 🌐



¿Eres emprendedor y/o tienes una Pyme? Somos tu mejor aliado.



Recomendar



Comentar



Compartir



Enviar



10 impresiones

Ver

ANEXO 6.

RWI CONSULTORING
EL FUTURO DE LAS PYMES. EN
NUESTRAS MANOS.



“
Somos una empresa dedicada a la consultoría administrativa, dirigida a las Pymes y a nuevos emprendedores con el fin de servirles de guía en sus procesos iniciales para poner en marcha su plan de negocio y ser un puente entre las obligaciones comerciales y de rigor entre las partes.
”

rwiconsultoring@gmail.com 1
10 de Abril 2023

RWI CONSULTORING
El futuro de las Pymes en
nuestras manos.

“ Nuestra empresa. ”

DAWI CONSULTORING

El futuro de las Pymes en
nuestras manos.

“Nuestra empresa.

Somos una empresa dedicada a la consultoría administrativa de Pymes y emprendedores que quieren darle solidez a su negocio y para que esta se formalice ante el mercado.

Ofrecemos una variedad de actividades de carácter administrativo que se ajusta a lo que buscas y estamos dispuesto a resolverlo.



Contenidos.

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1 Portada | 6 Mercado meta |
| 2 Reseña | 7 Estructura |
| 3 Contenido | 8 Servicios |
| 4 Cultura organizacional | 9 Políticas, normas y cotización |

Contenidos.

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1 Portada | 6 Mercado meta |
| 2 Reseña | 7 Estructura |
| 3 Contenido | 8 Servicios |
| 4 Cultura organizacional | 9 Políticas, normas y cotización |
| 5 Propósitos | 10 Artículos de Blogs |
| | 11 Portada de cierre |

rwiconsultoring@gmail.com

Misión

Acompañar a emprendedores y pequeños empresarios a diseñar sus políticas e imagen corporativa, con el fin de que sus clientes se sientan confiados y protegidos en dicha empresas.

Expandirnos y seguir siendo los mejores y aclamados, por nuestros clientes, no por precios sino por la calidad ofrecida en nuestros servicios.

Visión

Valores

Valores

Ética
Responsabilidad
Confidencialidad
Confiabilidad
Respeto



4

Propósitos

5

En RWI Consulting, nuestro principal objetivo es ofrecer esa mano amiga que los emprendedores necesitan a la hora de poner en marcha su plan de negocio y que con nuestra ayuda, lleguen a todo el público que hará de ellos una empresa exitosa y confiable. Ser un guía en la formalización y registro de su negocio y juntos lograr que su emprendimiento sea una empresa a futuro.



Mercado meta

6

Buscamos clientes conocedores de las Tics, dueños de pequeñas empresas y nuevos emprendedores con visión de negocios y que necesiten ayuda con la ejecución de su plan de negocio y la formalización comercial de su emprendimiento, personas positivas y capaces de dejarse guiar hacia el futuro comercial.

Demográfico



Geográfico



Nuestros clientes serán negocios en zonas urbanas de la región norte, ya que por el momento solo trabajaremos en esa zona, pero un futuro nos expandiremos a otras regiones y por qué no, a nivel nacional.

Psicográfico



Buscamos atraer personas con un nivel académico profesional o en transcurso de una carrera universitaria, ya que esto permite que se entienda el nivel de compromiso que requiere emprender y sea responsable en sus funciones y nos aliviane la carga.

Comportamental



Los posibles futuros clientes serán personas decididas, alegres, con ganas de salir adelante, capaces de enfrentar cualquier situación de manera positiva y espontánea. Soñadores de un futuro empresarial a nivel internacional.

Estructura

Ivelisse Alt. Tavárez B, Licda. en Administración de Empresas y Auxiliar de Contabilidad. Gerente General de RWI Consulting y socia capitalista.

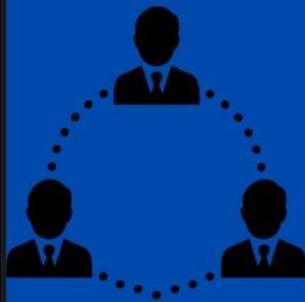


Ramona M. Then Licda. en Administración de Empresas y con un Máster en Finanzas. Gerente Financiera y socia capitalista de RWI Consulting.



Ramona M. Then Licda. en Administración de Empresas y con un Máster en Finanzas. Gerente Financiera y socia capitalista de RWI Consulting.

Walkiris Alt. Martínez V. Licda. en Administración de Empresas y Auxiliar de Ventas. Gerente Comercial o Gestor de Clientes en RWI Consulting y socia capitalista.



7

8

Elaboración de manuales de políticas, procedimientos o funciones operativas.
Este detallara de manera ordenada todos los pasos a proceder dependiendo de la necesidad que tiene el cliente y de los servicios que le vamos a suministrar.

Gestión y acompañamiento de emprendedores.
Llevamos a cabo un proyecto este implica hacer un nuevo emprendimiento con una fecha de duración determinada, y hay que tener las cosas muy claras y, de alguna manera, establecer un procedimiento de trabajo para no perder las riendas.

Diseño y Estructuración de imagen corporativa.
Trabajar en la imagen de una empresa, va mucho más allá que tener un logo bonito o unos buenos colores corporativos, se trata de diseñar y definir los elementos que mejor representen a la marca, sus valores y su personalidad, pudiendo llevar a la empresa a un paso más allá.

Diseño y estructura organizacional.
El propósito de esta es llevar a cabo las estrategias que se han proyectado como un proceso de mejora continua para finalmente cumplir las metas propuestas.

Políticas



- Se deben de cumplir todas las normas de la investigación.
- Deben pagar el 50% del costo total al solicitar un trabajo y el otro 50% al finalizarse.
- El horario laboral es de 8:00 am a 6:00 pm a través de los directivos y 24/7 a través de nuestra web.
- La empresa que solicita el servicio debe ser nacional.
- Los pagos deben hacerse en moneda local.



Normas

- Toda la información interna debe de ser confidencial.
- Debe ser puntual en su horario laboral.
- Vestimenta formal y acorde a sus funciones.
- Cumplimiento de los requisitos.
- No utilizar los equipos de la empresa para uso personal.

¿Cómo solicitar una cotización?

- A través de nuestra página web siguiendo un enlace que aparece en la misma.
- Accediendo a What'sApp.
- Llamando a los números que aparecen en nuestras plataformas.
- A través de LinkedIn.
- Vía dm en Instagram.



9

Artículos de Blogs



“
A través de mi pasión por ayudar a los demás y llevarlos a conseguir sus objetivos organizacionales, seré parte de su proceso de éxito mientras conocemos un mundo nuevo en los negocios. Serviré de intermediario entre el cliente y la empresa, equilibrando la conexión basada en el respeto, ética y lo cordial.
”

Ivélisse Tavárez, Gerente General.



Me apasiona el mundo de las ventas y el Marketing. De esos mundos amo la innovación constante que hay en el mismo y la gran diversidad de aprendizaje que se obtiene en él. En RWI Consulting ofrezco mi servicio de Gerente Comercial lo que me permite estar en el





Me llama la atención la Administración y Negocios Internacionales por la diversidad de negocios que pueden ser oportunidades para invertir.

Mi enfoque será llevar con orgullo los conocimientos adquiridos y aplicar las bases fundamentales de mi carrera mediante sus fases: planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de forma eficiente y consciente para lograr el crecimiento sostenible a largo plazo de las instituciones que en mí confie.
Ramona Then, Gerente Financiera.



10



11



rwiconsultoring@gmail.com



829-716-3394



@RWIConsultoring3



RWIConsultoring



Plaza Juan Pérez, Modulo 2 segundo nivel, Centro de Ciudad Santiago de los Caballeros, República Dominicana.



ANEXO 7.

<https://youtu.be/gKa6WijRV38>