



## **Licenciatura en Administración y Psicología Industrial**

### **Diplomado:**

**EMPRENDIMIENTO EN LINEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS**

### **Proyecto:**

Talent Go R.D

### **Autores:**

Gregoris Manuel Maceo Peña

Kendy Borquez Hernández

Luis Alberto Medina Poche

### **Facilitadora Acompañante:**

Eliana Campos Taveras

**22 de octubre, de 2022**

**Santiago de los Caballeros,**

**República Dominicana**

## Índice

Índice.....	2
Resumen Ejecutivo .....	4
Introducción.....	5
<b>SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA.....</b>	<b>7</b>
1.1 Nombre de la empresa.....	8
1.2 Eslogan o frase. ....	8
1.3 Logo. ....	8
1.4 Identidad Cromática. ....	9
1.5 Tipografía. ....	9
1.6 Pensamiento Estratégico.....	9
1.7 Objetivos Empresariales.....	10
1.8 Áreas o departamentos y Puestos de Trabajo .....	11
1.9 Políticas y normas laborales.....	11
<b>SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>14</b>
2.1 Presentación y Análisis de los Resultados de la Encuesta .....	15
<b>SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO .....</b>	<b>30</b>
3.1 Objetivos mercadológicos .....	31
3.2 Descripción del mercado meta. ....	32
3.3 Decisiones sobre el producto. ....	32
3.4 Decisiones sobre el precio. ....	33
3.5 Decisiones sobre la plaza o distribución.....	33
3.6 Decisiones sobre promoción. ....	34
<b>SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO.....</b>	<b>36</b>
4.1 Plan de Inversión.....	37
4.2 Presupuesto de Promoción y Publicidad .....	40
4.3 Pronóstico de Ventas .....	41
4.4 Estados de flujo de efectivo.....	43
<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>44</b>
<b>WEBGRAFÍAS O BIBLIOGRAFÍAS CONSULTADAS.....</b>	<b>45</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>46</b>

Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción).....	47
Anexo 2: Cuestionario.....	50
Anexo 3: Captura de pantallas página Web.....	53
Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram .....	57
Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn.....	62

## Resumen Ejecutivo

El presente proyecto consta de una propuesta empresarial en Gestión Humana, a través del uso de medio digitales como principal medio de interacción, ventas y procesos de gestión. Talent Go R.D. es una empresa con una visión holística de crecimiento y diversificación futura a nivel de expansión y de servicios en Gestión del Talento Humano. Por tanto, al ser esta una empresa que opta en utilizar al máximo la tecnología ofrece sus servicios a través de distintas plataformas digitales. Llegando a aquellos clientes potenciales que necesitan fortalecer las capacidades, competencias y destrezas de cada uno de los colaboradores de su empresa.

A partir del establecimiento de los principios corporativos que regirán la empresa, tales como el logo, misión, visión y valores, se presenta el entorno de marketing en un marco estratégico para el desarrollo del plan de negocios. Personas que buscan captar estrategias y direccionamiento de clientes y que además pueden convertirse en leads identificando sus perfiles.

Todo plan de negocios debe saber cómo se formará su estructura de capital. Esta es la base para la aprobación y operación del primer año del proyecto. Para Talent Go R.D. es importante contar con un plan de inversiones que conforme una estructura detallada de ingresos, gastos y costos asociados a la generación del servicio. Por lo que el plan de inversión tiene una parte tangible y una parte intangible, y considera cómo opera la empresa en términos de promoción y publicidad, ya que requiere especificar activos, gastos generales y administrativos y uso continuo de medios. Este plan es de RD\$525,000.00, donde se muestran los activos, capital de trabajo e imprevistos. De igual manera el aporte de los socios.

**Palabras claves:** Gestión, Estrategia, Capital, Colaboradores, Web, Redes Sociales, Marketing Digital.

## Introducción

A partir de las proyecciones y los cambios en los negocios en el entorno empresarial, cada día es más necesario mantener actualizado el capital principal de las organizaciones. Siendo este, el capital humano como principal generador de productividad y que tiene como resultado un servicio de calidad que es remunerado por cada cliente.

Con la globalización de los negocios, el desarrollo tecnológico, la fuerte influencia del cambio y el intenso movimiento en la búsqueda de la calidad y la productividad en la mayoría de las organizaciones, existe amplia evidencia de que la gran diferenciación y la mayor ventaja competitiva de las empresas proviene de ellas, su capital humano.

Talent Go R.D. nace de la necesidad de muchos empresarios a través de un estudio de mercado, en el cual manifiestan las necesidades imperantes en cada sector. Ante esto, la empresa busca satisfacer con altas expectativas, profesional y calidad cada servicio prestado, generando como resultado un colaborador más activo, eficiente y productivo.

Tal como manifiesta Chiavenato (2014) las personas son las que mantienen el statu quo, son las que crean y mejoran la innovación, en lo que se convertirán. Son las personas que producen, venden, atienden a los clientes, toman decisiones, lideran, motivan, comunican, supervisan, administran y dirigen los negocios de una empresa. También lideran a otros porque sin personas no hay organización (p.27).

Existe en el mercado una gran diversidad de empresas que se dedican a suplir necesidades en cada uno de los siete subsistemas en gestión humana. Esas empresas catalogadas como competencia, poseen una modalidad de servicio presencial, virtual e incluso hibridad, pero carecen de información y actualización en la Web para poder responder de manera satisfactoria las inquietudes de los clientes.

Es importante, que en este plan de negocios se establezcan las normas organizacionales, políticas, pensamiento estratégico, logo y slogan. Denotando la calidad a la que se orienta Talento Go R.D. para ofrecer sus servicios a una comunidad de empresas que en estos momentos necesitan renovar sus planes de capacitación, actualización de estrategias y evaluación de desempeño de los colaboradores.

A partir del establecimiento de los principios corporativos que van regir la empresa, dígame el logo, misión, visión y valores, se presenta en el marco estratégico del desarrollo del plan de negocios el contexto mercadológico. Donde se busca plasmar las estrategias de posicionamiento y dirección orientadas hacia el cliente meta y aquellos que también pueden convertirse en clientes potenciales identificando su perfil.

Es por ello, que es necesario para Talent Go R.D establecer los propósitos mercadológicos asociados a precio, producto, plaza y promoción, la descripción de nuestro mercado meta y decisiones sobre el producto. Estos aspectos, permitirán definir el proyecto en cuanto a los servicios a ofrecer en línea, sobre todo cuando se busca, que este se oriente a la innovación, al posicionamiento, y a jerarquizarse dentro del sector competitivo.

Talent Go R.D. pretende establecer dentro de sus estrategias una matriz que muestre la asociación de sus servicios con el plan de comercialización y promoción, precio y vía de contacto y pago. De tal manera que permita visualizar de forma más amena como están conformados nuestros servicios.

Todo plan de negocios debe conocer cómo estará conformada su estructura de capital. Siendo esta fundamental para la aprobación y funcionamiento del proyecto en el primer año. Para Talent Go R.D., es indispensable contar con un plan de inversión que conforme una estructura detallada de sus ingresos, gastos y costos asociados a la generación del servicio.

Este plan de inversión cuenta con una parte tangible y otra intangible que contempla cómo estará en funcionamiento la empresa en relación a su promoción y publicidad, ya que va a requerir que se especifiquen los activos, gastos generales y administrativos y el uso continuo de los soportes digitales.

En este sentido, al identificar las partidas que serán referentes financieros, se establecerá la factibilidad de acuerdo al flujo de efectivo, la cual está basado en el pronóstico de ventas. Este proyecto se ha contemplado una inversión inicial por parte de los socios de la empresa, y aun no pretende incurrir en financiamientos ya que al establecer la empresa en el entorno digital representa un menor costo que una estructura física con operaciones que incurran a mayor coste.

Un plan de inversión puede ayudar a tomar decisiones de impacto sobre las estrategias establecidas y verificar que estas estén acorde al objetivo establecido y el pensamiento estratégico de la empresa, logrando así una visión conjunta de sostenibilidad financiera. Cabe destacar que, al emprender, muchas veces se va a requerir de capital financiado para poder iniciar sus operaciones.

Algunos autores como Brigham y Weston, explican la estructura de capital de trabajo la cual puede estar conformada en un 60/40 o 40/60 de capital propio y financiado. Esto va a depender de la tasa de financiamiento y la tasa en la que los accionistas han invertido su capital.

## **SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA**

A partir de las necesidades palpables de los clientes y como base sustancial para iniciar este plan de negocio se detallan los siguientes aspectos a nivel organizacional:

**1.1 Nombre de la empresa.**

**TALENT GO RD., S.R.L.**

**1.2 Eslogan o frase.**

Gestión Estratégica del Talento Humano

**1.3 Logo.**



## 1.4 Identidad Cromática.

Los colores a utilizar son los siguientes:

 **Verde pasto:** Representa la sostenibilidad y resiliencia del capital humano, a través de los cambios y mejoras en el proceso de su actualización y dotación de competencias transversales dentro de la organización. Además, responde, a un capital humano sostenible a nivel global como mejora y aporte al desarrollo sostenible de los recursos.

De igual manera el símbolo del águila, permite a la organización establecer como carta filosfal la sinergia, integridad y logro de los objetivos dentro y fuera de la empresa. Representa un símbolo de renovación y visión.

En cuanto a la forma de logo, esta es circular para mantener la armonía y estar en tendencia con los cambios en la globalización. Representando unidad y equidad para aplicar estrategias justas y humanizadas para fortalecer el capital humano.

 **Azul claro:** Representa la filosofía de transparencia, claridad e integridad por la que vela la organización y bajo la estrategia de colocar como eje central la universalidad del talento humano como principal activo en todas las organizaciones.

 **Negro:** Este color representa la unidad y trazabilidad de los ejes de la organización con el entorno empresarial. Buscando dotar y establecer una estrategia independientemente de su naturaleza para fortalecer y eficientizar la productividad de su capital humano.

## 1.5 Tipografía.

En relación a la tipografía seleccionada esta fue:

Aileron Heavy número 43 con color verde pasto para TALENT GO R.D.

Roboto 18 para el slogan en color negro.

## 1.6 Pensamiento Estratégico

**Misión:** Somos una empresa virtual dedicada a la formación, evaluación y actualización del capital humano para el fortalecimiento productivo de las organizaciones con altos estándares de calidad y profesionalidad, logrando un impacto positivo a nivel del servicio orientado a nivel interno y externo con resultados óptimos en la organización.

**Visión:** Ser una empresa con una marca reconocida a nivel nacional por el fortalecimiento y gestión del capital humano en cada una de las organizaciones consultadas, permitiendo innovar en el mercado con un acceso fácil, asequible y de calidad con una proyección de crecimiento continua.

### Valores:

**Equidad.** Talent Go, representa una filosofía de equidad dando un servicio con igual calidad a cada uno de nuestros clientes. Siendo este valor la garantía de cada uno de nuestros servicios.

**Empatía.** Buscamos conocer con tenacidad la necesidad de cada uno de nuestros clientes y comprender cada requerimiento para responder con calidad y profesionalidad.

**Transparencia.** Reconocemos el sentido de la verdad y honorabilidad en cada servicio prestado.

**Respeto.** Trabajamos bajo las políticas y normativas organizacionales sin alterar su cultura y su clima cuando este se encuentra en plena productividad y armonía.

**Calidad.** Un valor que representa la mejora continua, innovación y excelencia de cada servicio prestado.

## 1.7 Objetivos Empresariales

Ofertar servicios innovadores, actualizados y sostenibles según las necesidades corporativas de nuestros clientes. Considerando en ello el uso de recursos web como fuente de diversidad y mejora continua.

Establecer las estrategias financieras que logren posicionar a la empresa a nivel financiero con indicadores factibles de rentabilidad y solvencia.

Investigar contantemente el mercado para captar posibles clientes potenciales a través de las estadísticas de la web y redes sociales.

Diseñar políticas de fidelidad y lealtad con los clientes para que estos recomienden nuestros servicios.

Dotar a nuestro personal de certificaciones, formación continua y mantenerlos motivados intrínsecamente y extrínsecamente para ofrecer un servicio de calidad y apto a cada una de las necesidades de los clientes.

Poseer actualizada nuestra plataforma, software y otros equipos de tecnología para garantizar la calidad del servicio.

Mantener la participación de TALENT GO R.D. en foros, seminarios y congresos nacionales e internacionales para conocer los campos, tendencias e innovaciones que orienten el crecimiento empresarial.

## **1.8 Áreas o departamentos y Puestos de Trabajo**

**CEO General.** Guiará la visión de la empresa con un liderazgo gerencial basado en la sinergia y establecer líneas estratégicas a través de la planeación, control y toma de decisiones para el crecimiento y diversificación de la empresa.

**CEO Financiero y Administrativo.** Gestionará eficientemente los recursos de la empresa, optimando los mismos con fines del progreso financiero y rentabilidad de la empresa.

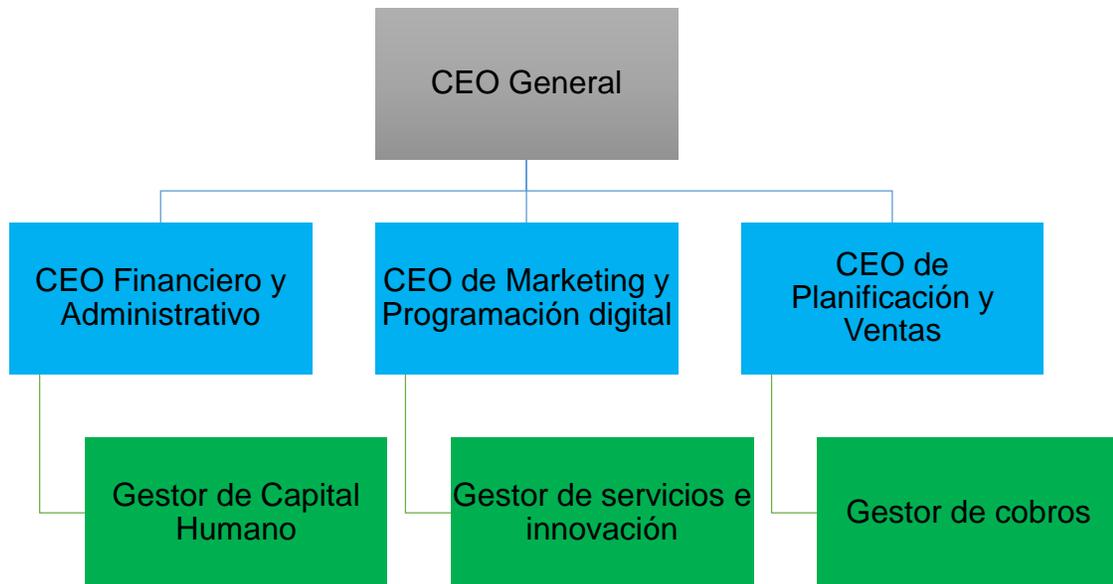
**CEO de Marketing y Programación digital.** Diversificará de manera estratégica la empresa, posicionándola en la mente del consumidor a través de herramientas digitales y visuales estratégicamente diseñados para la captación de clientes potenciales. Además, estará en constante dinámica de actualización y aplicación de técnicas y herramientas de marketing digital para garantizar la calidad y optimización de nuestros servicios.

**CEO de Planificación y Ventas.** Direccionalá la empresa a través de la captación de clientes, estimación de ventas, planeación y proyección de posicionamiento. Garantizando el cumplimiento de las políticas de calidad orientadas al cliente.

**Gestor de Capital Humano.** Encargado de gestionar adecuadamente el personal, garantizando los beneficios, reconocimiento e incentivos a los colaboradores. Además, de cumplir con las normativas de contratación establecidas en el Código de Trabajo de la República Dominicana.

**Gestor de servicios e Innovación.** Garantizará asignar al personal adecuado y certificado para cada uno de los servicios, dando seguimiento en cada etapa y posventa.

**Gestor de Cobros.** Se encargará de gestionar los cobros a cada uno de los clientes cumpliendo con las políticas establecidas a nivel organizacional.



## 1.9 Políticas y normas laborales

### Políticas del personal

Registrar el personal y otorgar los beneficios, contratación y compensación acorde a las normas laborales.

Compromiso con la empresa para el logro en conjunto de los objetivos.

Cumplir con el horario de trabajo establecido por la empresa de lunes a viernes de 8: 30 a.m. a 5:00 p.m. con una (1) hora 30 minutos de almuerzo.

Respetar la cultura y valores de cada uno de los compañeros para no alterar el clima organizacional.

Ser competitivo y presto para fortalecer sus habilidades ante cambios en la organización.

### Políticas de servicio

Suministrar las informaciones a tiempo y con coherencia para garantizar la pertinencia del servicio.

Ofrecer un servicio óptimo acorde a la filosofía de calidad que predica Talent Go R.D.

Dar seguimiento a los clientes para velar que el procedimiento de cada servicio seleccionado cumpla con sus expectativas.

Registrar y controlar los servicios en ejecución a través del software de gestión, la web y redes sociales.

Mantener actualizada las informaciones de cada servicio ofrecido en las redes sociales y la Website.

### **Políticas administrativas**

Se establece el pago del 50% del pago por anticipado para la contratación del servicio.

Se establece la aplicación de las normas tributarias, tal como lo establece la DGII.

Se cobrará el 50% restante al entregar el producto final luego de concluido el servicio. Este producto puede ser un informe, manual, procedimientos y/o otros manuales de formación requeridos.

Los pagos deben realizarle por los medios establecidos dentro de la organización.

Se establecerá la periodicidad de generación de informes financieros y administrativos.

Se realizarán los pagos de nómina los días 15 y 30 de cada mes.

Se establece el otorgamiento de comisión por servicios de un 5% depositados los días 15.

**SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO**

## 2.1 Presentación y Análisis de los Resultados de la Encuesta

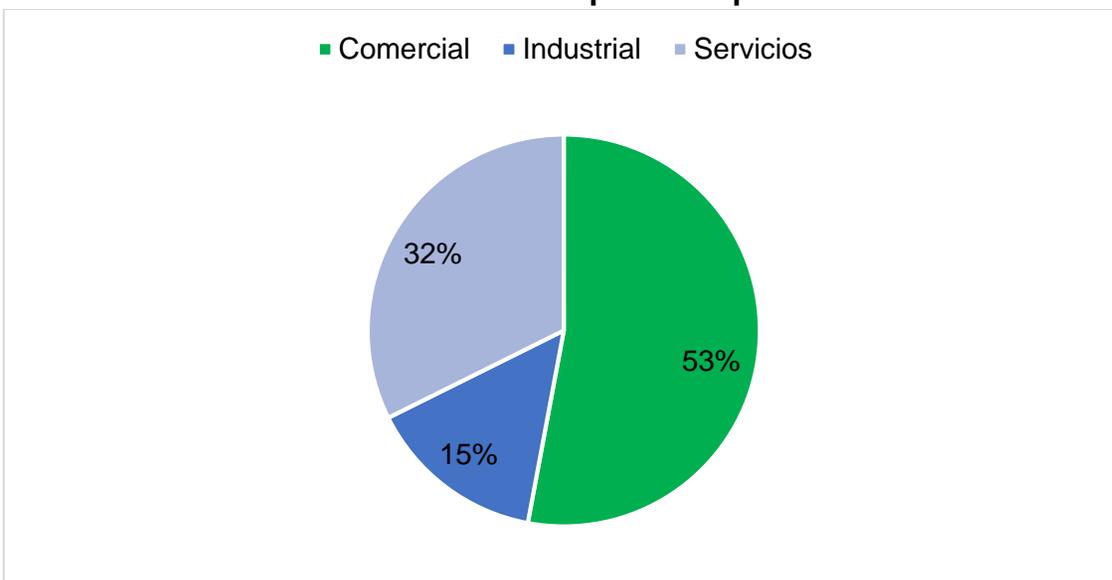
**Tabla No. 1**  
**Tipo de Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Comercial	18	53%
Industrial	5	15%
Servicios	11	32%
Total	34	100%

Fuente: Pregunta No. 1 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Según los resultados obtenidos en la tabla 1, se muestra que el 53% de los empresarios consultados pertenecen al sector comercial. Un 32% representa el sector de servicios, y el 15% el sector industrial. Estos resultados indican que la mayoría predomina bajo el sector comercial, seguido del sector servicios.

**Gráfico No. 1 Tipo de Empresa**



Fuente: Tabla 1: Pregunta No. 1 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

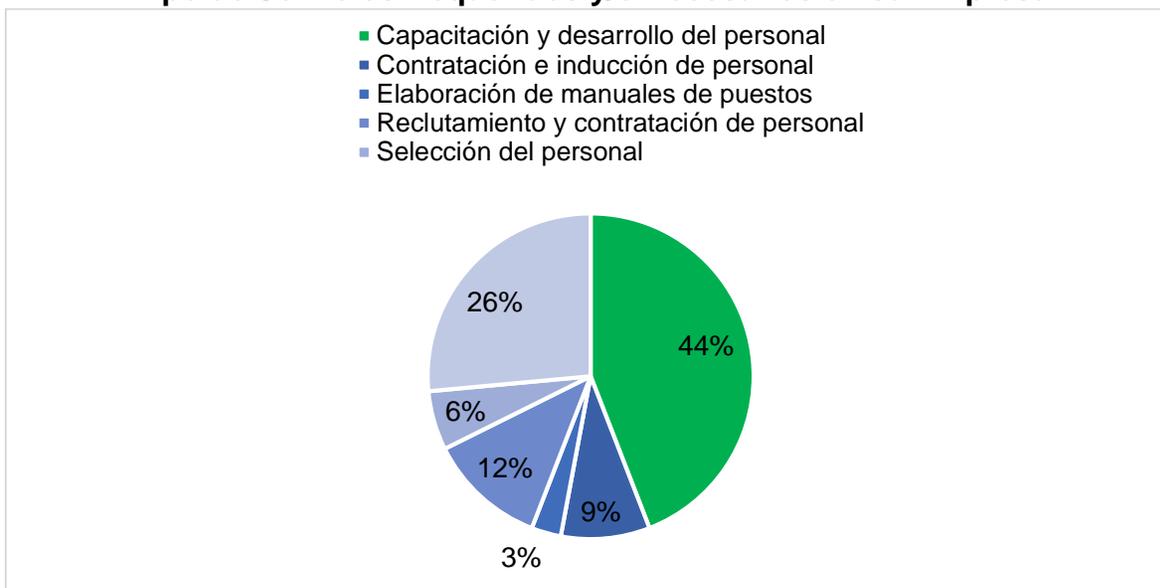
**Tabla No. 2**  
**Tipo de Servicios Requeridos y/o Necesarios en su Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Capacitación y desarrollo del personal	15	44%
Contratación e inducción de personal	3	9%
Elaboración de manuales de puestos	1	3%
Reclutamiento y contratación de personal	4	12%
Selección del personal	2	6%
Evaluación del desempeño	9	26%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 2 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

De acuerdo a los datos presentados en la tabla 2, el 44% de los empresarios manifestó que algunos de los tipos de servicios que pueden ser requeridos o necesarios para su empresa, es la capacitación y desarrollo del personal. Un 26% dice que requiere de evaluación del desempeño, dos elementos sustanciales para fortalecer la gestión en las empresas. Un 12% dice que requeriría de un servicio de reclutamiento y contratación de personal. En este predomina el tipo de servicio de capacitación y desarrollo del personal.

**Gráfica No. 2**  
**Tipo de Servicios Requeridos y/o Necesarios en su Empresa**



Fuente: Tabla 2: Pregunta No. 2 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

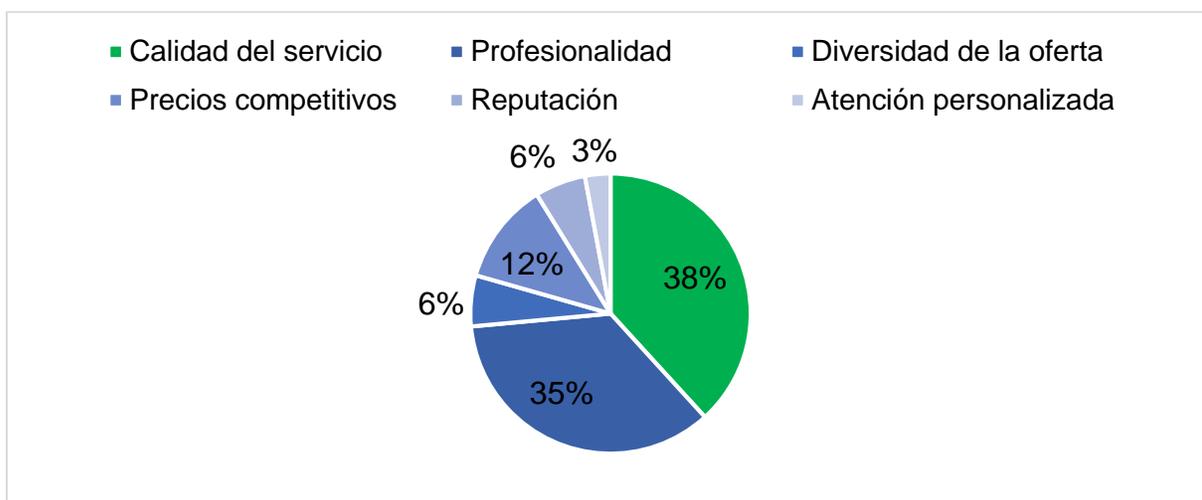
**Tabla No. 3**  
**Aspectos Valiosos Para su Empresa en la Contratación de un Outsourcing en Gestión Humana**

Opción	Frecuencia	%
Calidad del servicio	13	38%
Profesionalidad	12	35%
Diversidad de la oferta	2	6%
Precios competitivos	4	12%
Reputación	2	6%
Atención personalizada	1	3%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 3 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Al cuestionar a los empresarios sobre los aspectos importantes que consideran al momento de contratar a un tercero en Gestión Humana, estos indican en un 38% la calidad del servicio prestado, el 35% la profesionalidad y un 12% precios competitivos. Un 6% toma en cuenta la reputación y diversidad de la oferta. Mientras que un 3% entiende que valora la atención personalizada. Los aspectos más valorados por los empresarios son; calidad en el servicio y profesionalidad.

**Gráfico No. 3**  
**Aspectos Valiosos Para su Empresa en la Contratación de un Outsourcing en Gestión Humana**



Fuente: Tabla 3: Pregunta No. 3 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

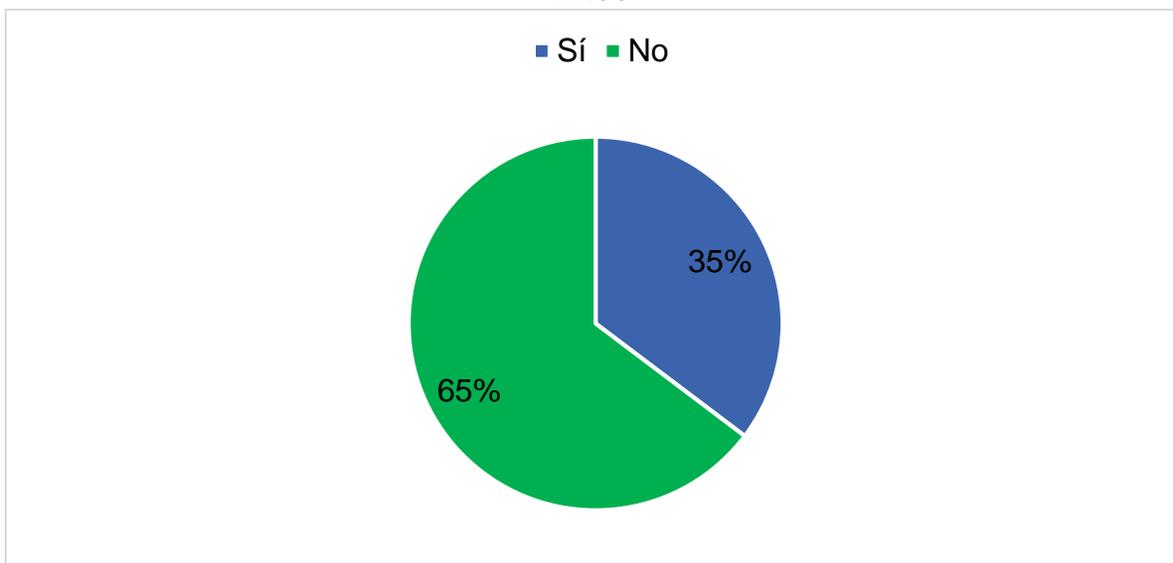
**Tabla No. 4**  
**Contratación de Servicios de Outsourcing en Gestión Humana de Manera Virtual**

Opción	Frecuencia	%
Sí	12	35%
No	22	65%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 4 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Según el 65% de los consultados, se observa en la tabla 4, que no han contratado servicios de terceros en materia de Gestión Humana de manera virtual. Mientras que el 35% sí lo ha realizado.

**Gráfica No. 4**  
**Contratación de Servicios de Outsourcing en Gestión Humana de Manera Virtual**



Fuente: Tabla 4: Pregunta No. 4 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

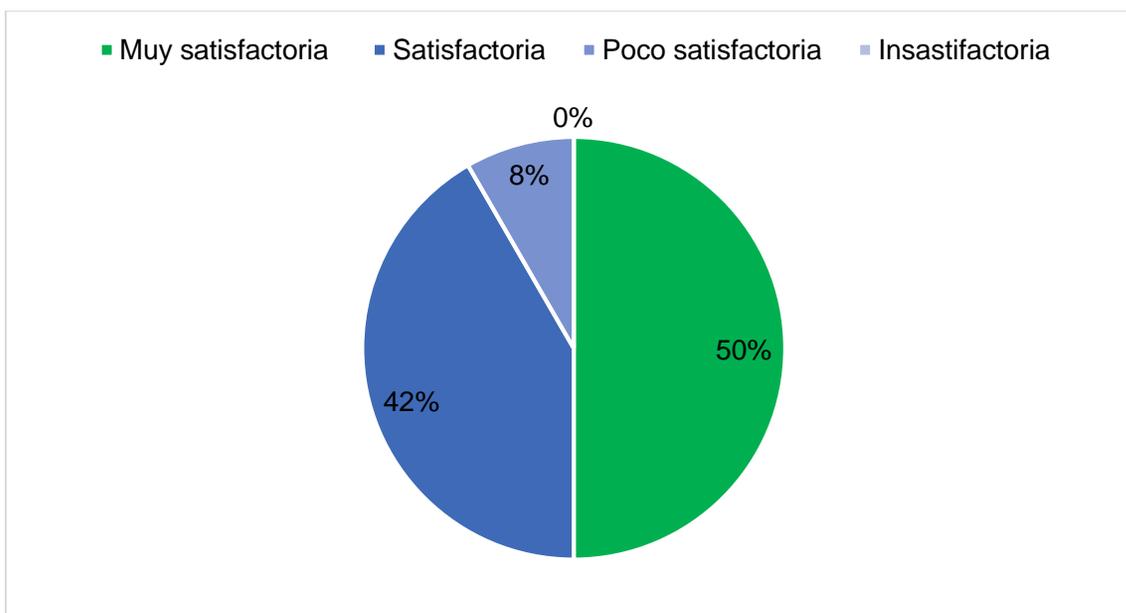
**Tabla No. 5**  
**Experiencia del Servicio Contratado de Manera Virtual**

Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	6	18%
Satisfactoria	5	15%
Poco satisfactoria	1	3%
Insatisfactoria	0	0%
Total	12	35%

Fuente: Pregunta No. 5 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte (Sólo respuestas afirmativas).

En la tabla 5, se muestra que, en relación a la experiencia del servicio, el 18% de los que afirmaron haber contratado servicios de manera virtual, indica que su experiencia fue muy satisfactoria, un 15% indica que esta fue satisfactoria y sólo un 3% poco satisfactoria.

**Gráfica No. 5**  
**Experiencia del Servicio Contratado de Manera Virtual**



Fuente: Tabla 5: Pregunta No. 5 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

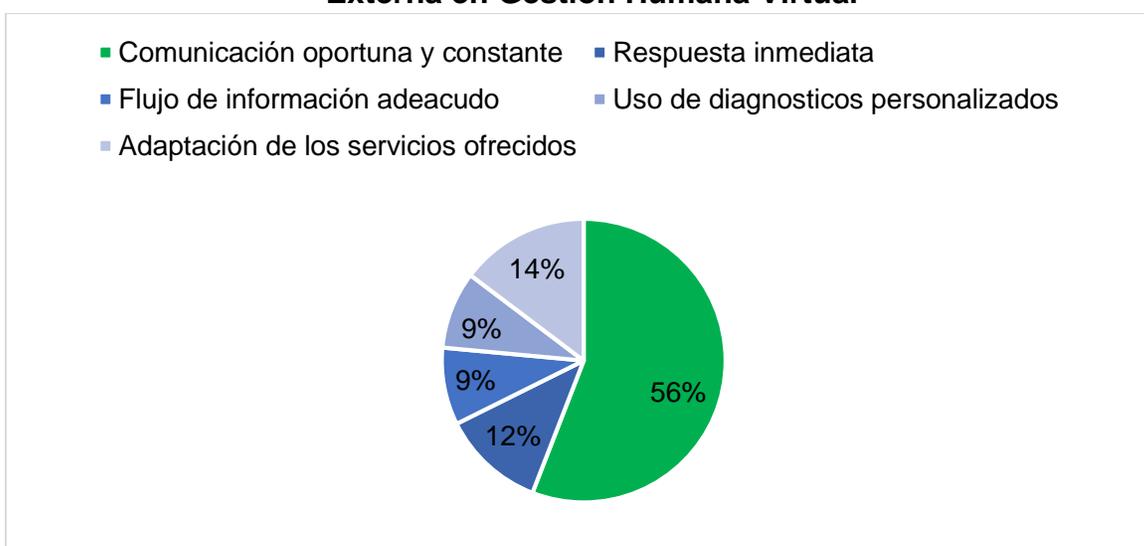
**Tabla No. 6**  
**Aspectos Vitales Considerados por los Empresarios Para la Contratación Externa en Gestión Humana Virtual**

Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante	19	56%
Respuesta inmediata	4	12%
Flujo de información adecuado	3	9%
Uso de diagnósticos personalizados	3	9%
Adaptación de los servicios ofrecidos	5	15%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 6 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

De acuerdo a las respuestas proporcionadas por los consultados, en la tabla 6 se muestra que; el 56% de ellos entiende que es vital una comunicación oportuna y constante con la empresa externa que prestará el servicio de Gestión Humana Virtual. Un 15% considera que es vital llevar un proceso de adaptación a los servicios, un 12% indica que debe existir una respuesta inmediata. De igual manera 9% consideran que debe haber el uso de diagnósticos personalizados y un flujo de comunicación adecuado.

**Gráfico No. 6**  
**Aspectos Vitales Considerados por los Empresarios Para la Contratación Externa en Gestión Humana Virtual**



Fuente: Tabla 5: Pregunta No. 5 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

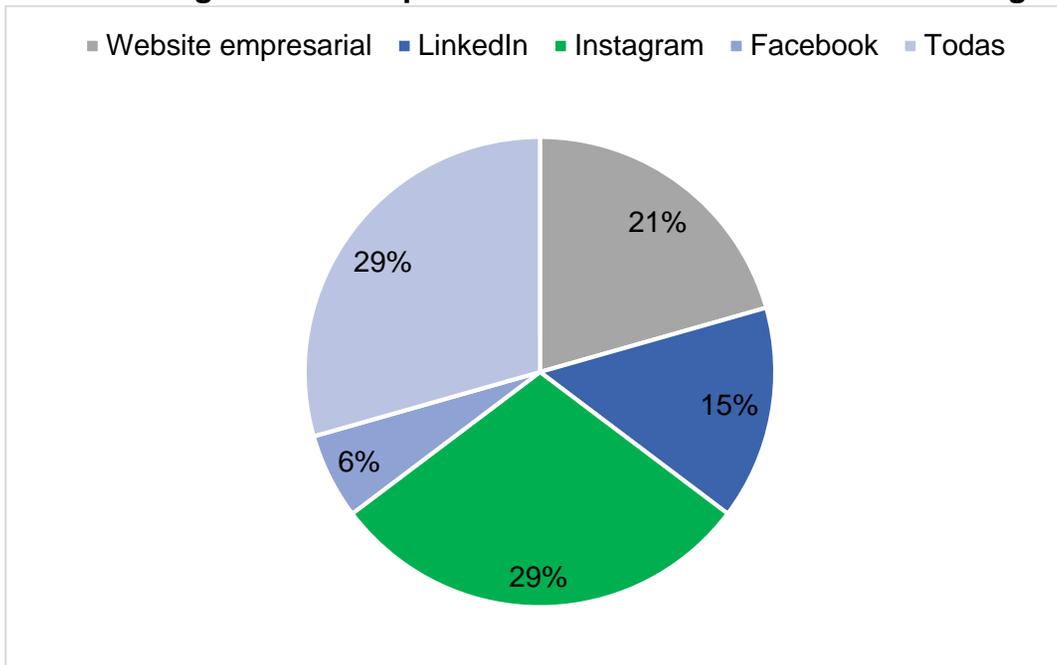
**Tabla No. 7**  
**Plataformas Digitales les Inspiran más Confianza en Términos de Negocios**

Opción	Frecuencia	%
Website empresarial	7	21%
LinkedIn	5	15%
Instagram	10	29%
Facebook	2	6%
Todas	10	29%
Total	34	100%

Fuente: Pregunta No. 7 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Según el 29% de los consultados, las plataformas digitales que más le inspiran confianza en el entorno de los negocios es Instagram, otro 29% indica que todas (Website, LinkedIn, Instagram, Facebook). Un 21% manifiesta la Website empresarial, el 15% LinkedIn y un 6% Facebook.

**Gráfica No. 7**  
**Plataformas Digitales les Inspiran más Confianza en Términos de Negocios**



Fuente: Tabla 7: Pregunta No. 7 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

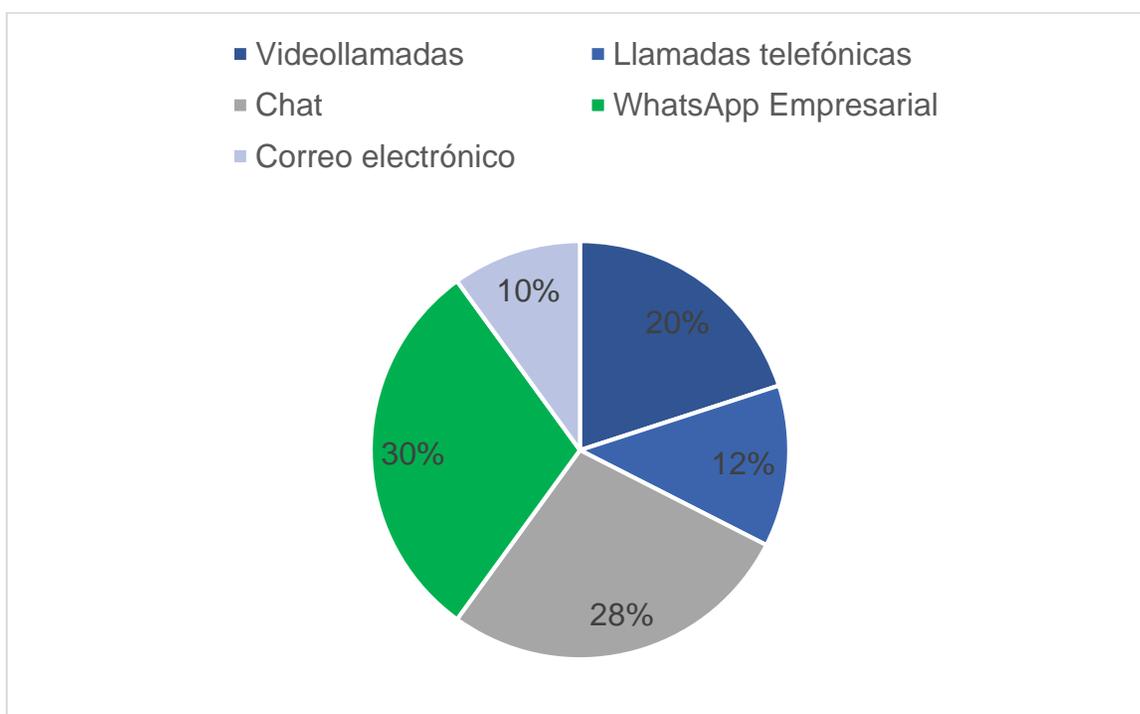
**Tabla No. 8**  
**Tipos de Contactos Oportunos y Convenientes en Negocios Digitales**

Opción	Frecuencia	%
Video llamadas	8	20%
Llamadas telefónicas	5	13%
Chat	11	28%
WhatsApp Empresarial	12	30%
Correo electrónico	4	10%

Fuente: Pregunta No. 8 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte (Pregunta de respuestas múltiples)

De acuerdo a las respuestas obtenidas a través del cuestionario aplicado, el 30% de ellos manifestó que el tipo de contacto más oportuno y conveniente en negocios digitales es el WhatsApp Empresarial. El 28% el uso del chat, un 20% video-llamadas y un 13% llamadas telefónicas.

**Gráfica No. 8**  
**Tipos de Contactos Oportunos y Convenientes en Negocios Digitales**



Fuente: Tabla 8: Pregunta No. 8 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

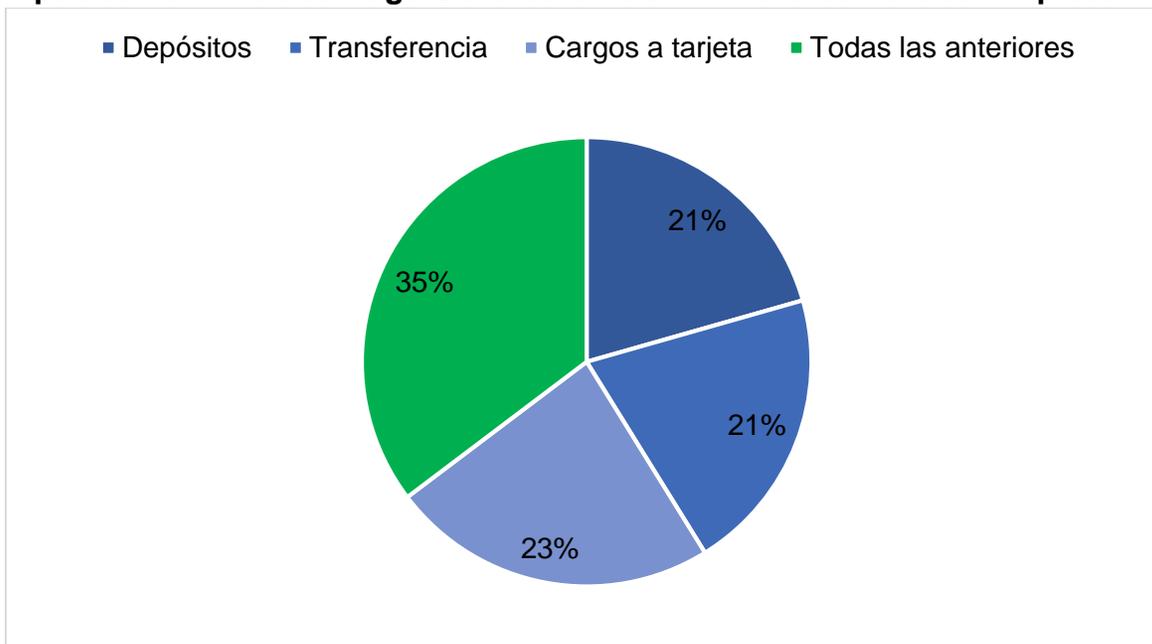
**Tabla No. 9**  
**Tipos de Formatos de Pago Considera más Funcionales Para su Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Depósitos	7	21%
Transferencia	7	21%
Cargos a tarjeta	8	24%
Todas las anteriores	12	35%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 9 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Acorde al 35% de las respuestas obtenidas, estos prefieren todos los formatos de pago, como depósitos, transferencias, cargos a tarjetas. Sin embargo, el 24% prefiere cargos a tarjetas, el 21% depósitos y otro 21% transferencias.

**Gráfico No. 9**  
**Tipos de Formatos de Pago Considera más Funcionales Para su Empresa**



Fuente: Tabla 9: Pregunta No. 9 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

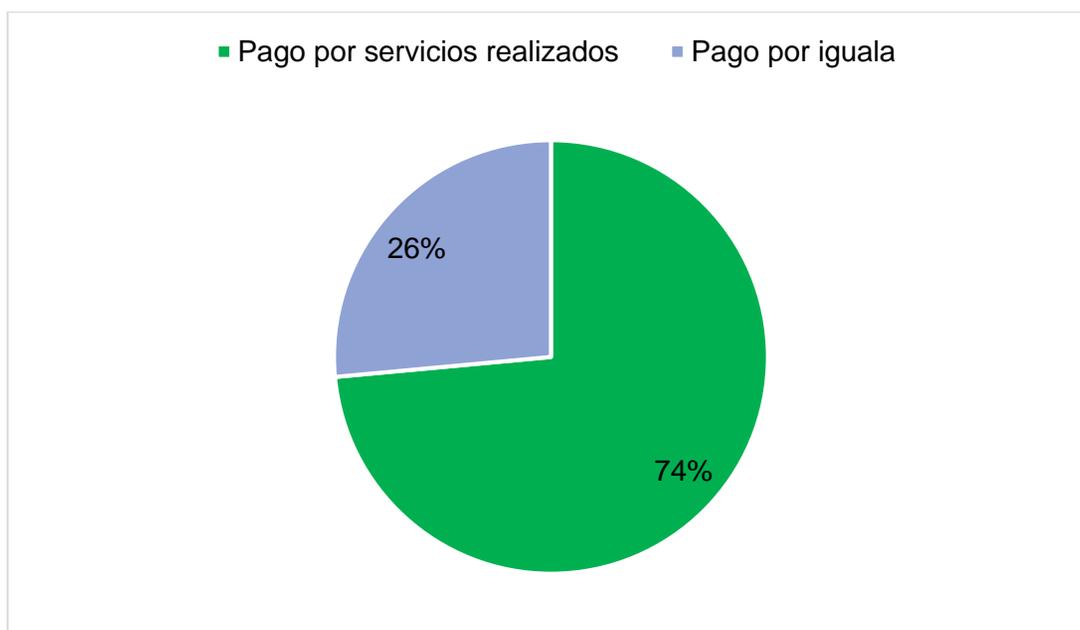
**Tabla No. 10**  
**Tipo de Modalidad de Pago Valoraría más su Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Pago por servicios realizados	25	74%
Pago por iguala	9	26%
Total	34	100%

Fuente: Pregunta No. 10 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

En cuanto a la modalidad de pago, la cual valoran más es en un 74% pagos por servicios realizados. Un 26% pagos por iguala.

**Gráfica No. 10**  
**Tipo de Modalidad de Pago Valoraría más su Empresa**



Fuente: Tabla 10: Pregunta No. 10 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

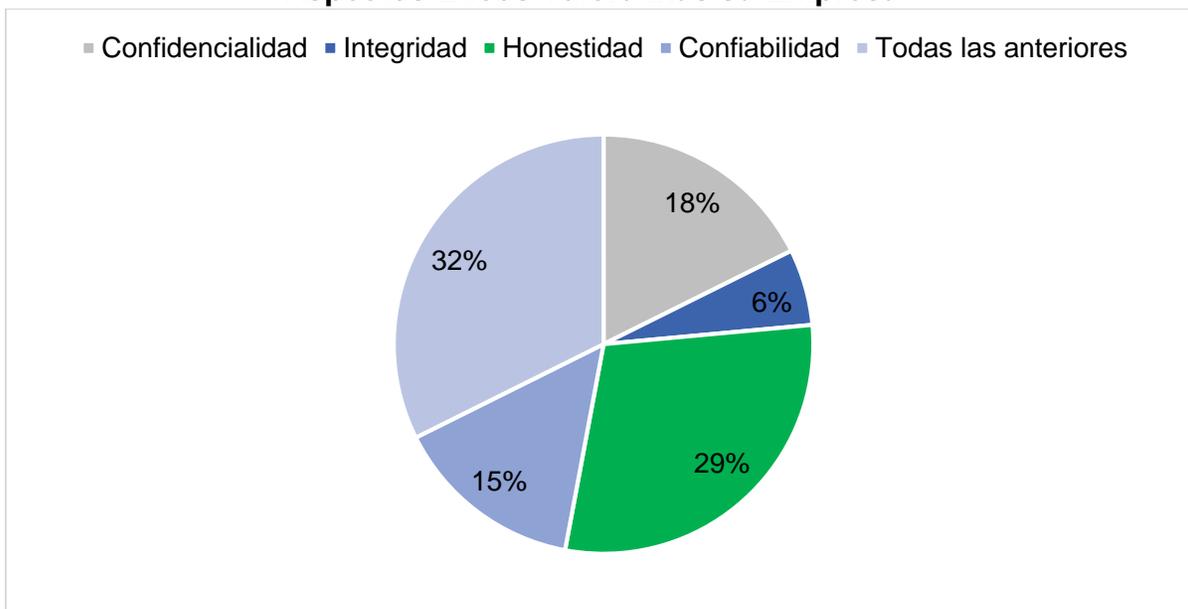
**Tabla No. 11**  
**Aspectos Éticos Valora más su Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad	6	18%
Integridad	2	6%
Honestidad	10	29%
Confiabilidad	5	15%
Todas las anteriores	11	32%
Total	34	100%

Fuente: Pregunta No. 11 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Acorde a los resultados presentados en la tabla 11, el 32% de manifestó que en cuanto a los aspectos éticos que más valora son: confidencialidad, integridad, honestidad y confiabilidad. Un 29% manifestó que valora la honestidad, el 18% confidencialidad, el 15% confiabilidad y sólo un 6% la integridad.

**Gráfica No. 11**  
**Aspectos Éticos Valora más su Empresa**



Fuente: Tabla 11: Pregunta No. 11 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

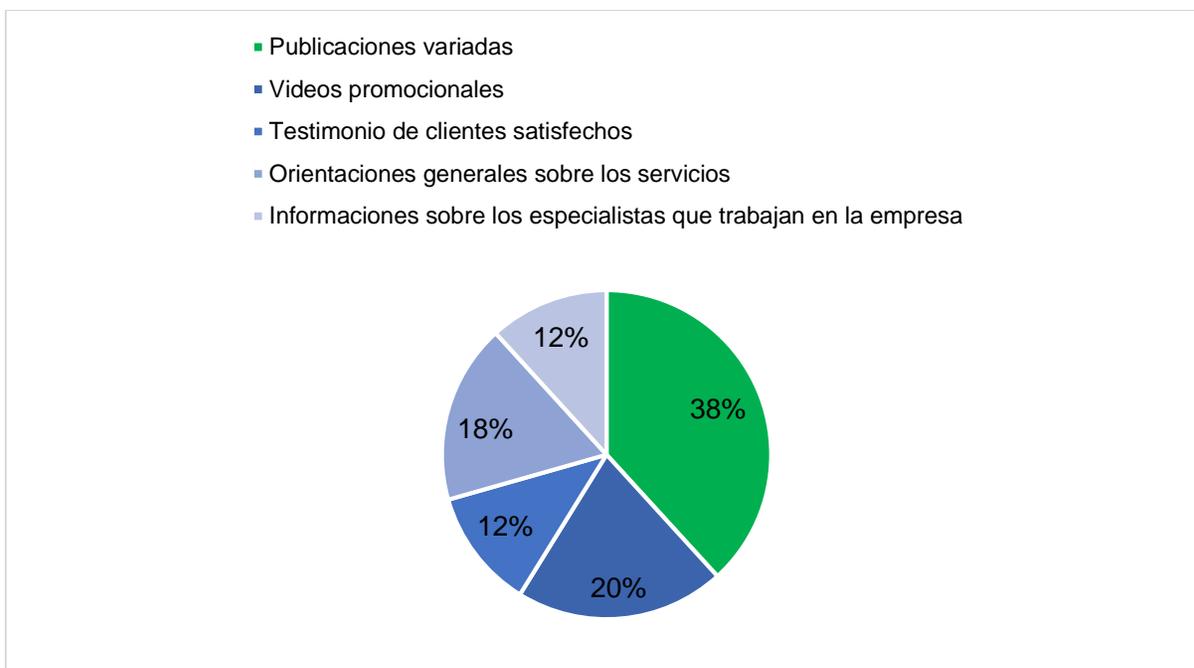
**Tabla No. 12**  
**Tipo de Contenidos Multimedia le Gustaría Apreciar En los Espacios**  
**Virtuales de Este Tipo de Negocios Virtuales**

Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas	13	38%
Videos promocionales	7	21%
Testimonio de clientes satisfechos	4	12%
Orientaciones generales sobre los servicios	6	18%
Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa	4	12%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 12 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Respecto a los contenidos multimedia que los empresarios les gustaría visualizar en los espacios virtuales en negocios de naturaleza virtual, es en un 38% publicaciones variadas, el 21% videos promocionales, 18% orientaciones generales sobre los servicios. Mientras que un 12% fue testimonio de clientes satisfechos y otro 12% informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa.

**Gráfica No. 12**  
**Tipo de Contenidos Multimedia le Gustaría Apreciar En los Espacios**  
**Virtuales de Este Tipo de Negocios Virtuales**



Fuente: Tabla 12: Pregunta No. 12 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

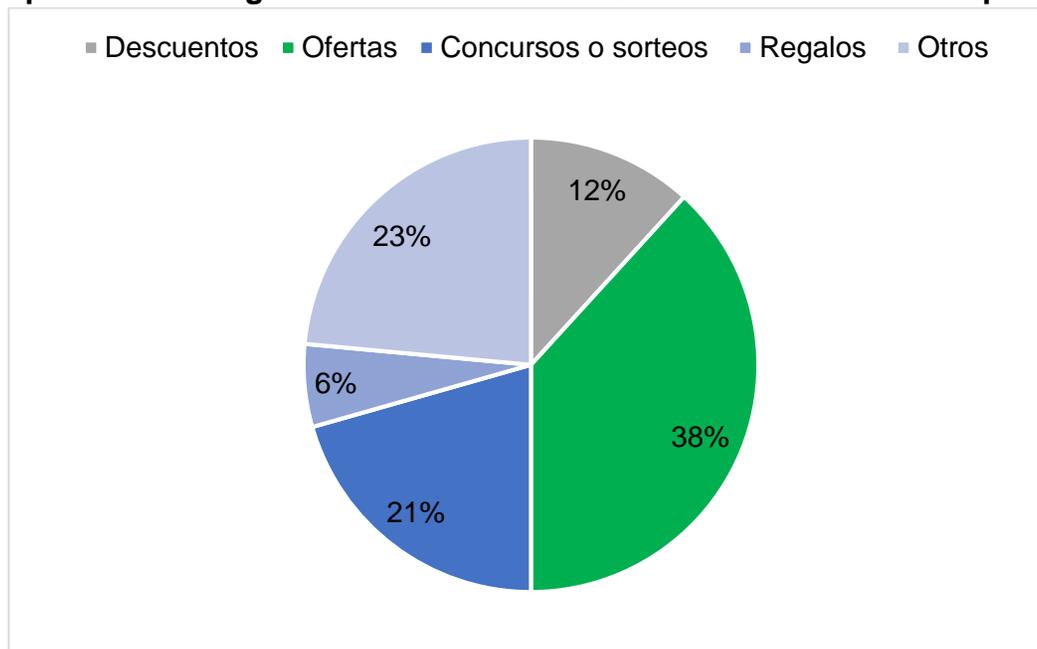
**Tabla No. 13**  
**Tipos de Estrategias Promocionales les Gustaría Disfrutar su Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Descuentos	4	12%
Ofertas	13	38%
Concursos o sorteos	7	21%
Regalos	2	6%
Otros	8	24%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 13 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Según se muestra en la tabla 13, el 38% manifestó que dentro de las estrategias promocionales que les gustaría disfrutar son las ofertas, el 24% otras no especificadas, un 21% concursos o sorteos, el 12% descuentos y un 6% regalos. Siendo las ofertas el tipo de estrategia promocional la más exaltada.

**Gráfica No. 13**  
**Tipos de Estrategias Promocionales les Gustaría Disfrutar su Empresa**



Fuente: Tabla 13 Pregunta No. 13 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

Tabla No. 14

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

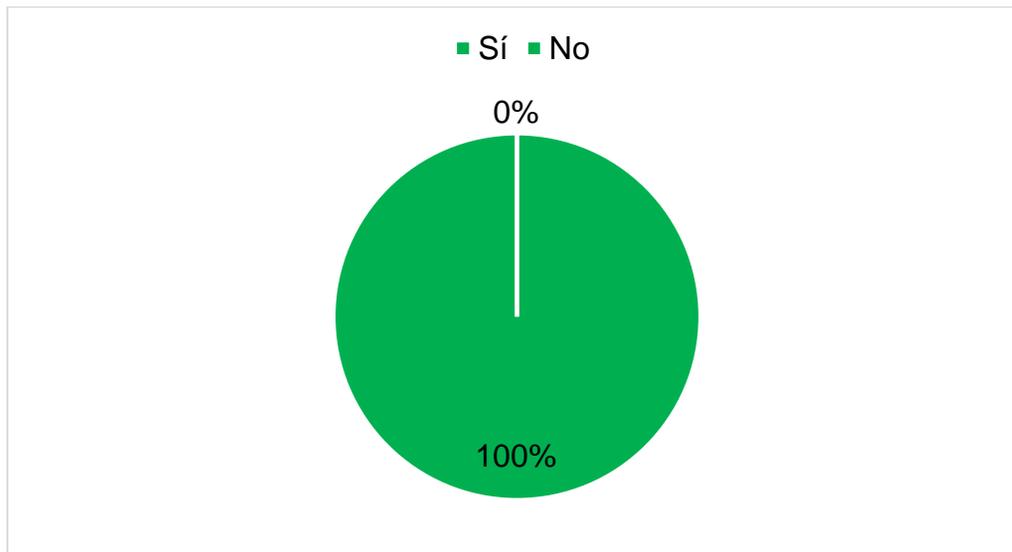
Opción	Frecuencia	%
Sí	34	100%
No	0	0%
Total	34	100%

Fuente: Pregunta No. 14 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

En relación a la experiencia en función de la propuesta empresarial, en el caso de ser satisfactoria, el 100% estaría dispuesto en recomendar nuestra en empresa.

Gráfica No. 14

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



Fuente: Tabla 14: Pregunta No. 14 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

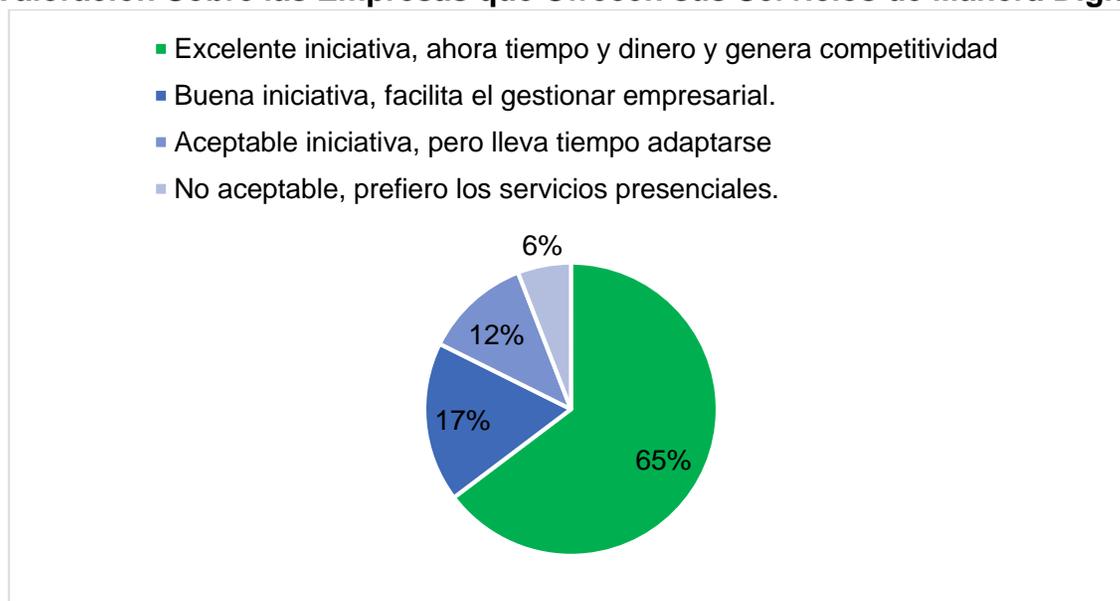
**Tabla No. 15**  
**Valoración Sobre las Empresas que Ofrecen sus Servicios de Manera Digital**

Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad	22	65%
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.	6	18%
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	4	12%
No aceptable, prefiero los servicios presenciales.	2	6%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

Fuente: Pregunta No. 15 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

El 65% de los empresarios valora los servicios de manera digital como una excelente iniciativa, ahorra tiempo, dinero y genera competitividad. El 18% indica que es una buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial. El 12% manifestó que es una aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.

**Gráfica No. 15**  
**Valoración Sobre las Empresas que Ofrecen sus Servicios de Manera Digital**



Fuente: Tabla 15: Pregunta No. 15 del cuestionario aplicado a empresarios de la Región Norte

### **SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO**

Talent Go R.D. a partir del estudio previo realizado a los empresarios y de los avances investigados en a las empresas como posibles competencias se prevén las siguientes estrategias mercadológicas basadas en las 4P.

### **3.1 Objetivos mercadológicos**

#### **Producto.**

Establecer un servicio que logre satisfacer las necesidades internas empresariales del sector, dejándonos como una marca a nivel interno y externo.

Ofrecer un servicio óptimo en cuanto a calidad, recursos y talento humano asignado para la ejecución del mismo.

Ofrecer un servicio orientado a la gestión de calidad y seguimiento y control en las organizaciones como indicador resiliente ante posibles cambios en el contexto empresarial.

#### **Precio**

Establecer un precio justo y equitativo, que se competente en el mercado para que la empresa se reconocida por su propio liderazgo en precios accesibles.

Ser coherentes con los cambios en el mercado para lograr un punto de equilibrio costo-beneficio.

#### **Plaza**

A través del plan estructurado de negocios lograr un posicionamiento en el mercado para lograr una capacitación de al menos 35% del mercado.

Lograr posicionarnos en el entorno micro y macro empresarial a través de las distintas plataformas.

#### **Promoción**

Lograr promocionar nuestros servicios en los canales establecidos por política en la empresa con la mayor eficiencia posible, logrando impactar a más de 80% de visualización del mercado meta.

Diseñar visuales y spot publicitario semanales para alimentar nuestras plataformas digitales y redes sociales para mantener nuestra actividad digital.

Crear estrategias y ofertas de promoción de nuestros servicios en tiempos y/o espacios espaciales para nuestra empresa, para lograr captar un 25% más de posibles clientes.

### **3.2 Descripción del mercado meta.**

En Talent Go R.D., el perfil de búsqueda de nuestros clientes está orientado al sector: micro, pequeño y mediano a nivel empresarial, logrando impactar de manera significativa en su nivel de gestión. Además de aquellas grandes empresas que poseen un perfil con un valor cultural, tecnológico, y que requiere potenciar lo que ya tiene, Talent Go, R.D., tiene la capacidad de ofrecer un servicio apto para la permanencia y continuidad.

A nivel psicográfico el perfil de la empresa estará basado por:

Por su naturaleza

Su liderazgo

Gestión

Por su entidad comercial

Cultura organizacional

En cuanto al perfil comportamental en Talent Go R. D., se espera que este sea el siguiente:

Optimista

Activo

Disciplinado

Organizado

Analista

Comunicador

### **3.3 Decisiones sobre el producto.**

Los servicios a ofrecer son:

Programas de detección y evaluación de capacitación. Los cuales permitirán identificar por áreas aplicar un instrumento diagnostico que dará como resultado las necesidades de formación del personal y sobre la base en la que deben ser evaluado en indicadores según sus competencias.

Sistemas de formación continua de personal. El cual proporcionará una base de datos que dará seguimiento al fortalecimiento de las habilidades del personal por áreas especializadas y dotando actualizaciones según los cambios en innovaciones, convierto al personal en resiliente.

Evaluación del desempeño 360 grados. Permitirá una extensión total del desempeño del colaborador de una manera más objetiva, y se podrán tomar decisiones más certeras según los planes de compensación y carrera administrativa dentro de la empresa.

Sistema gerencial estadístico de formación y evaluación del personal. Es un software con indicadores dinámicos que permitirá actualizar toda la información del personal a nivel de habilidades, competencias, formación y niveles de productividad.

Como propuesta de valor está que: tendrán acceso web con informaciones al instante, acceso 24 horas a un sistema actualizado en formación de personal y dashboard, precios por planes y programas acorde a sus necesidades y seguimiento y control a sus procesos de evaluación de manera permanente con el cuadro de mando integral.

Dentro de las estrategias que utilizará TALENT GO RD, S.R.L.S es la calidad y gestión del servicio, posicionamiento a nivel digital a través de una estrategia de mercado eficaz, diferencia en precios de servicios, estrategia de liderazgo gerencial ante la competencia.

### **3.4 Decisiones sobre el precio.**

#### **Servicios**

Programas de detección y evaluación de capacitación.

Sistemas de formación continua de personal.

Evaluación del desempeño 360 grados.

Sistema gerencial estadístico de formación y evaluación del personal.

El precio mínimo establecido es de RD\$50,000 y un precio máximo de RD\$ 500,000.00., estos precios consultados en el mercado. En cuanto a la forma de pago, pueden ser realizados por depósitos, transferencias y cargos a tarjetas, con un proceso de pago de 60% al inicio del proyecto y un 40% al finalizar. Estos precios están sujetos a variaciones función al tamaño de la empresa, a los cambios en el mercado, al uso y costo de la tecnología y cargos impositivos.

### 3.5 Decisiones sobre la plaza o distribución.

Las plataformas por las cuales se promocionarán los servicios de Talent Go R.D. serán:

**Website.** Podrán visualizar los servicios, detalles de la empresa, capital humano, contacto directo e interactivo para solicitudes de cotización y servicios.

**Instagram.** Visualizarán la promoción y podrán enviar DM para un contacto directo para las ofertas y solicitudes de servicios.

**WhatsApp.** Para seguimiento, solicitudes, cotizaciones, comunicación permanente y actualizaciones en servicios.

**LinkedIn.** Para ofertar y mantener motivados una red de empresas emprendedoras de profesionales que buscan un servicio en esta comunidad.

### 3.6 Decisiones sobre promoción.

#### Estrategias de promoción

Descuentos en servicios

Ofertas

Artículos promocionales

Reconocimientos

#### Estrategias publicitarias

Infomerciales

Afiches

Anuncios

#### Marketing Directo

Correo Electrónico

Material publicitario digital y físico

Visitas

#### Estrategia de Ventas

Catálogo de servicios

Website

Correo

Cotizaciones

Redes sociales

Visitas personalizadas

Durante el primer año se realizarán estrategias de promoción como descuentos en servicios adquiridos, esto por ser una empresa que innova y presta servicios en el mercado altamente competitivo. Además de ofertas sobre la base de los servicios y oportunidades de capacitación por escala, artículos promocionales para los clientes para que estos cada vez que usen o vean algunos de ellos piensen en el servicio prestado y la asistencia que pueden contar con la empresa y reconocimiento a aquellas empresas que ha logrado la mejora y la productividad a través de nuestros servicios.

En cuanto a las estrategias publicitarias, en el primer año nuestras redes sociales al igual que la Website contará con una serie de infomerciales, afiches y anuncios, los cuales buscarán activar la necesidad de los clientes y activar la necesidad continua de consultar nuestra empresa para saber qué ofrecemos, nuestra capacidad, la disponibilidad y la accesibilidad de ofrecer un buen servicio. Por lo que los anuncios, serán estratégicos porque serán pagados para que sean visibles en el público meta segmentado previamente en nuestras redes sociales.

Respecto a las estrategias de marketing directo, estaremos realizando visitas a aquellas empresas consideradas potenciales y que presenten perfiles con mayores necesidades, enviaremos correos masivos con información de nuestra empresa y servicios y material digital y físico en cuanto agendemos citas.

En cuanto a las estrategias de ventas en el primer año, el personal de Talent Go, contará con una tecnología optima remota que permitirá conectar con el cliente de manera óptima y segura. Presentando en ello su catálogo de servicios, ofreciendo las líneas de contacto y concretando citas para visitas presenciales a las empresas en caso de ser requerido. De igual, a través de redes sociales, se logra un primer contacto con el cliente proporcionando de primera mano los servicios ofrecidos y logrando su captación.

## **SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO**

A continuación, se presenta la tabla No. 1 la cual muestra de manera detalla la inversión inicial que debe considerar el proyecto:

#### 4.1 Plan de Inversión

Tabla No. 1: Inversión Inicial

Cuadro de inversión inicial				
Descripción	Unid. Requeridas		Valor unit.	Total
Tangibles :				
Activos fijos:				
Infraestructura digital				
Website	1		\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Dominio web	1		\$ 2,680.00	\$ 2,680.00
Diseño gráfico web	1		\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Mantenimiento Website	1		\$ 2,600.00	\$ 2,600.00
Creación de cuentas empresariales en apps sociales	1		\$ 3,900.00	\$ 3,900.00
Internet	1		\$ 2,600.00	\$ 2,600.00
Soporte técnico	1		\$ 15,500.00	\$ 15,500.00
Teléfono	1		\$ 2,300.00	\$ 2,300.00
Local			\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
				<b>\$ 50,580.00</b>
Muebles y equipos de oficina				
Zafacón	3		\$ 250.00	\$ 750.00
Sillas	6		\$ 2,300.00	\$ 13,800.00
Juego de muebles	1		\$ 55,000.00	\$ 55,000.00
Útiles oficina			\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Mesa	4		\$ 5,000.00	\$ 20,000.00
Teléfonos	4		\$ 988.00	\$ 3,952.00
Escritorios	4		\$ 6,985.00	\$ 27,940.00
				<b>\$ 127,442.00</b>
Maquinarias y equipos para la oficina				
Aire acondicionado	2		\$ 45,000.00	\$ 90,000.00
Computadoras	4		\$ 8,900.00	\$ 35,600.00
Impresora	4		\$ 8,754.00	\$ 35,016.00
	0			\$ -
				<b>\$ 160,616.00</b>
Activos intangibles				
Uniformes/Suéter	8		\$ 300.00	\$ 2,400.00
Gastos legales, registro y constitución de la empresa	1		\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
Investigación de mercado	1		\$ 15,000.00	\$ 15,000.00

				<b>\$ 42,400.00</b>
Materiales gastables y equipos de trabajo				
Materiales digitales	100		\$ 15.00	\$ 1,500.00
Materiales impresos	250		\$ 35.00	\$ 8,750.00
Membresías Apps	4		\$ 1,950.00	\$ 7,800.00
Gastos indirectos	1		\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
				<b>\$ 15,000.00</b>
			<b>Total:</b>	<b>\$ 396,038.00</b>

Esta tabla se detallan la mayoría de los costes de inversión inicial para el proyecto, donde implica aquellos activos tangibles e intangibles. Esta inversión inicial asciende a un presupuesto de RD\$396,038.00 Estos costos han sido consultados y se han proyectado en función a los establecidos en el mercado.

Tabla No. 2: Aporte de los socios

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Monto</b>	<b>Total</b>
Aporte de accionistas	3	175,000.00	525,000.00

Se estima que la inversión de capital es propia, por tanto, cada uno de los socios aportará un capital de RD\$175,000.00 considerado que el capital suscrito según las normativas vigentes para empresas con registro comercial S.R.L es de RD\$100,000.00.

Tabla No. 3: Plan de Inversión

<b>Plan de inversión</b>			
Activos		RD\$ 396,038.00	
Capital de Trabajo		RD\$39,603.80	
Sub total		RD\$435,641.80	
Imprevistos		RD\$89,358.20	
<b>Inversión inicial</b>		<b>RD\$ 525,000.00</b>	
<b>Financiamiento del proyecto</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Monto</b>	<b>Total</b>
Aporte accionistas	3	175,000.00	RD\$ 525,000.00
Préstamo bancario	0	0.00	RD\$ -
<b>Total</b>			<b>RD\$ 525,000.00</b>

En la tabla No. 3, se muestra el plan de inversión de RD\$525,000.00, donde se muestran los activos, capital de trabajo e imprevistos. De igual manera el aporte de los socios.

## 4.2 Presupuesto de Promoción y Publicidad

Tabla No. 4: Presupuesto de Promoción y Publicidad

Promoción y Publicidad												
Costos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago.	Sept	Oct	Nov	Dic
Mantenimiento Website	2,600.00	2,602.60	2,605.20	2,607.81	2,610.42	2,613.03	2,615.64	2,618.25	2,620.87	2,623.49	2,626.12	2,628.74
Membresía Apps	7,800.00	7,807.80	7,815.61	7,823.42	7,831.25	7,839.08	7,846.92	7,854.76	7,862.62	7,870.48	7,878.35	7,886.23
Publicidad	7,500.00	7,507.50	7,515.01	7,522.52	7,530.05	7,537.58	7,545.11	7,552.66	7,560.21	7,567.77	7,575.34	7,582.91
Materiales digitales	1,500.00	1,501.50	1,503.00	1,504.50	1,506.01	1,507.52	1,509.02	1,510.53	1,512.04	1,513.55	1,515.07	1,516.58
Diseño gráfico	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Soporte técnico	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00	15,500.00
Grabaciones infomerciales	5,900.00	5,905.90	5,911.81	5,917.72	5,923.64	5,929.56	5,935.49	5,941.42	5,947.37	5,953.31	5,959.27	5,965.23
Promoción	4,900.00	4,904.90	4,909.80	4,914.71	4,919.63	4,924.55	4,929.47	4,934.40	4,939.34	4,944.28	4,949.22	4,954.17
Monitoreo Web	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
Artículos promocionales	7,890.00	7,897.89	7,905.79	7,913.69	7,921.61	7,929.53	7,937.46	7,945.40	7,953.34	7,961.29	7,969.26	7,977.23
<b>Proyección de costes</b>	<b>61,190.00</b>	<b>61,228.09</b>	<b>61,266.22</b>	<b>61,304.38</b>	<b>61,342.59</b>	<b>61,380.83</b>	<b>61,419.11</b>	<b>61,457.43</b>	<b>61,495.79</b>	<b>61,534.18</b>	<b>61,572.62</b>	<b>61,611.09</b>
Se estima un 0.001 de aumento en los costes mensual												

Se realiza una proyección de los costes incurridos en el primer año de operación de la empresa Talent Go R.D., se muestra que esta oscila en RD\$61,190.00 considerando los cambios en la economía y los referentes económicos internacionales, siendo uno de ellos la tasa de cambio, se estimó un 0.001 de aumento en los costes mensual. Cabe destacar que dentro de estos costes hay fijos, semifijos y variables.

### 4.3 Pronóstico de Ventas

Tabla No. 5: Pronóstico de Ventas

Pronóstico de Ventas	
Meses	Ventas
1	\$ 185,000.00
2	\$ 205,000.00
3	\$ 255,600.00
4	\$ 310,000.00
5	\$ 285,900.00
6	\$ 345,000.00
7	\$ 290,500.00
8	\$ 185,000.00
9	\$ 290,500.00
10	\$ 210,900.00
11	\$ 195,900.00
12	\$ 210,000.00
Promedio anual	\$ 2,969,300.00

Se estima un flujo de efectivo operacional promedio anual de RD\$2,969,300. Estas proyecciones de ventas caracterizadas por los servicios ofrecidos, consultas, contratos, igual y otros ingresos adicionales que nuestra empresa se encuentra apta para prestar.

Tabla No. 6: Estado de Resultados Proyecto a 1 año

Talent Go R.D.	Del 01.Ene.2023
	al
	31.Dic.2023
<b>INGRESOS</b>	
Ventas	2,844,914.00
Descuentos sobre Ventas	59,386.00
Comisiones por Ventas con Tarjeta de Crédito	65,000.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>2,969,300.00</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>0.00</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,969,300.00</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION u OPERACIÓN</b>	
Costos de promoción y publicidad	736,802.34
Otros Costos de Operación	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>736,802.34</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2,232,497.66</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>	
Gastos de Ventas	0.00
Gastos Administrativos	52,000.00
Gastos Financieros	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>52,000.00</b>
<b>UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2,180,497.66</b>
Tasa del Impuesto sobre la Renta	29.0%
Impuesto sobre la Renta	(632,344.32)
<b>UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>1,548,153.34</b>

Se muestra un estado de resultados proyectado a un año en función del pronóstico de ventas y los costes a incurrir. Este se presenta, ya que antes de presentar el flujo

de efectivo se toma como referente la utilidad a obtener durante el primer período de operación. Por lo que se estima que la utilidad obtenida después de impuesto es de RD\$1,548,153.34. A continuación se muestra el estado de flujo de efectivo.

#### 4.4 Estados de flujo de efectivo

Tabla No. 7: Estado de flujo de efectivo

Año	Costos Totales RD\$	Beneficios Totales RD\$	Factor de Actualización	Costos actualizados RD\$	Beneficios actualizados RD\$	Flujo neto de Efectivo actualizado RD\$
			10.0%			
0	0	0	1.000	0.00	0.00	0.00
1	61,190	185,000	0.909	55,627.27	168,181.82	112,554.55
2	61,228	205,000	0.826	50,601.73	169,421.49	118,819.76
3	61,266	255,600	0.751	46,030.22	192,036.06	146,005.85
4	61,304	310,000	0.683	41,871.72	211,734.17	169,862.45
5	61,343	285,900	0.621	38,088.92	177,521.41	139,432.48
6	61,419	290,500	0.055	3,386.35	16,016.75	12,630.40
7	61,457	185,000	0.034	2,090.46	6,292.72	4,202.26
8	61,496	290,500	0.021	1,290.48	6,096.08	4,805.60
9	61,457	185,000	0.006	396.55	1,193.70	797.15
10	61,496	290,500	0.004	226.57	1,070.30	843.73
11	61,534	210,900	0.005	303.20	1,039.19	735.99
12	61,573	195,900	0.003	187.17	595.51	408.34
<b>Total</b>	<b>736,764</b>	<b>2,889,800</b>		<b>240,100.64</b>	<b>951,199.19</b>	<b>711,098.56</b>

En cuanto al flujo de efectivo, al realizar un aporte de los socios, se ha considerado una tasa de actualización de 10% en función a los beneficios. Por lo que para la realización de este se consideraron los gastos generales y administrativos, costes que son traducidos en egresos y los ingresos, tal y como fueron referenciados.

## CONCLUSIÓN

Talent Go R.D. es una empresa con una visión holística de crecimiento y diversificación futura a nivel de expansión y de servicios. Por tanto, al ser esta una empresa que opta en utilizar al máximo la tecnología ofrece sus servicios a través de distintas plataformas digitales, llegando a aquellos clientes potenciales que necesitan fortalecer las capacidades, competencias y destrezas de cada uno de los colaboradores. Así mismo, se ha dado paso a la elaboración del plan de negocios como base de la estructura y orden organizacional para aplicar una dirección el proyecto. Dando a notar el significado de cada color y qué representa para nosotros como gerencia la visión conjunta del águila, tanto como equipo, así como organización.

En este plan, se ha establecido la misión, visión y valores por la cual profesa Talent Go R.D. en la cual describe quienes somos, qué hacemos y cómo lo hacemos. De igual manera, la visión a la cual se dirige y valores que acompañar el quehacer diario de la empresa y que deben estar en cada uno de nuestros servicios. Para guiar este pensamiento estratégico, se han establecidos los objetivos empresariales, que servirán de referente estratégico para guiar la visión conjunta de la empresa y bajo el mando jerárquico según lo estipulan las funciones de cada puesto y su organigrama. En este tenor, se describen las políticas y normas laborales que deben acogerse en el orden legal e institucional.

Luego de explicar los objetivos mercadológicos, las decisiones de promoción y estrategias de mercado a utilizar, es importante de destacar que en el mundo digital la publicidad y mantener la empresa con constantes actividades interactivas permite que esta logre un posicionamiento en el sector en el que se desarrolla. Esto es uno de los principales indicadores para lograr un índice de competitividad empresarial en esta era digital. No obstante, destacar que el establecimiento de precios también obedece a consultas previas de empresas dedicadas a este entorno y que se desarrollan en el mercado de manera más sutil sin incurrir a la modernidad o más bien decir el uso de la tecnología. Y que bien es cierto que el mundo cambia y las empresas que no pasen al manejo de datos o actualicen su gestión empresarial en estos entornos quedará rezagada y la toma de decisiones se verá afectada.

A partir del análisis de los ingresos y egresos proyectados a un año Talent Go R.D. presenta un retorno de inversión con alta estimación menor a tres años, lo que permite que el estudio entre en un estado de perfectibilidad. Pues los datos suministrados íntegramente fueron consultados y comparados según informaciones recopiladas en la web. A nivel de proyección en el estado de flujo de efectivo es evidente que se espera que este obtenga un beneficio neto de RD\$ 711,098.56 siempre y cuando se considere la tasa establecida por los socios de la empresa en función a la actualización de los egresos e ingresos. De igual manera, se plasmó el plan de inversión y el aporte de los socios con un monto de RD\$175, 000.00 por cada uno, obteniendo un capital de RD\$ 525,000.00. Lo que permite disponer del capital inicial para las operaciones, capital de trabajo e imprevistos.

## WEBGRAFÍAS O BIBLIOGRAFÍAS CONSULTADAS

Brigham, E (2014) Principios de Administración Financiera. McGraw Hill, México, 3era edición.

Chiavenato, I (2014) *Gestión del Talento Humano*. 4ta edición. Editorial McGraw-Hill, Colombia.

Da Silva, D (2020) Cómo hacer una misión y visión empresarial en 6 pasos. Link: <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-hacer-una-mision-y-vision/> Accesado en fecha: 23-08-2022.

Da Silva, D (2020) Estrategia de marketing mix: qué son las 4 P's y cuáles son sus objetivos. Accesado en fecha: 29-08-2022 en: <https://www.zendesk.com.mx/blog/estrategia-marketing-mix/>

Ionos (2022) Marketing mix: la estrategia correcta hacia el éxito.

Kenjo (2022) *¿Qué es un sistema de información de recursos humanos (SIRH)?* Link: <https://blog.kenjo.io/es/que-es-un-sistema-de-informacion-de-recursos-humanos>. Accesado en fecha: 23-08-2022.

Kubicki, M (2020) El Marketing Mix. Las 4PS para aumentar sus ventas.

Peralta, E (2019) Marketing Mix: Qué es y Cómo Aplicarlo. Accesado en fecha: 29-08-2022 en: <https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix>

QualityyGB. *Empresa de servicios de capacitación*. Link: <https://qualitygb.do/> Accesado en fecha: 23-08-2022.

Salas, N (2019) Por qué crear un “Servicio de Consultoría Online” #RRHH. Accesado en: <https://ximosalas.com/2019/08/29/por-que-crear-un-servicio-de-consultoria-online-rrhh/>

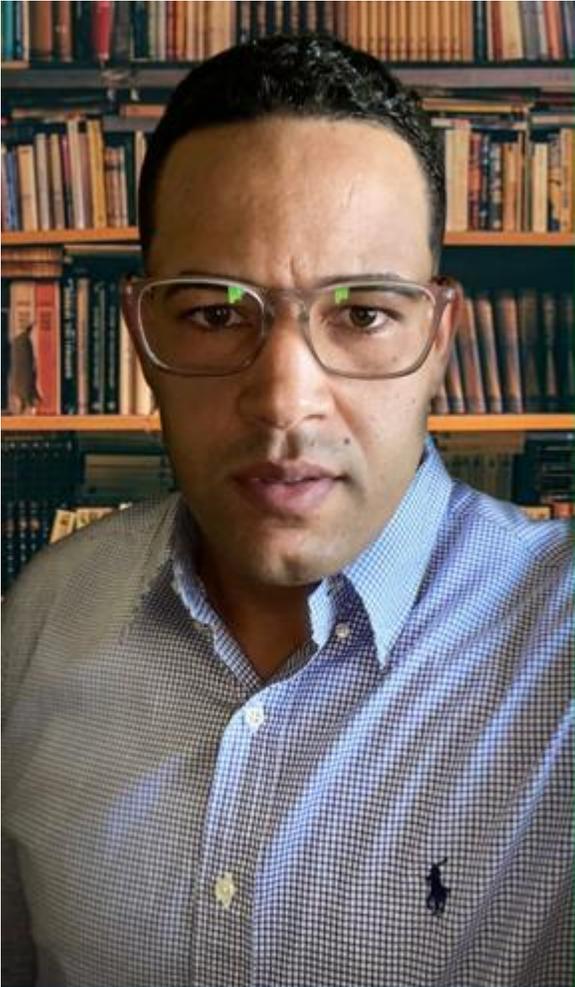
Somos Gestión Humana. Link: <http://somosgestionhumana.com/>

Van Herne (2019) Administración Financiera. McGraw Hill, México, 13va edición.

Weston, A. (2014) Fundamentos de Administración Financiera. McGraw Hill, México, 4ta edición.

**ANEXOS**

**Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción)**



A professional portrait of Gregorio Maceo Peña, a man with short dark hair and glasses, wearing a blue and white checkered shirt. He is positioned in front of a bookshelf filled with books.



The logo for TALENT GO R.D. is circular, split into blue and green halves. It features a stylized bird icon in the center. The text 'TALENT GO R.D.' is written around the perimeter, and 'CONSULTORIA EN GESTION DEL TALENTO HUMANO' is written in a smaller font along the inner edge.

*Gregorio Maceo Peña*  
Ceo financiero y administrativo  
**Psicologo Industrial**

Orgullosos de nuestro emprendimiento ya que a través del mismo vamos a ofertar servicios innovadores a pequeñas y medianas empresas, considerando los medios digitales, actualizados y sostenibles según las necesidades corporativas de nuestros clientes en cuanto a formación y evaluación su capital principal.



*Kendy Borquez Hernández*

CEO de capacitación y evaluación del desempeño.

Psicologa Industrial

Estamos dispuestos a ofrecer nuestros servicios con alta calidad, bajo rigurosas normas éticas y profesionales, creando un vínculo de confianza y responsabilidad.



*Luis A. Medina P.*

Ceo de planificación y ventas

Administrador de Empresas

Nuestro proyecto Talent Go R.D. tiene como objetivo, Capacitar y desarrollar personas dentro de una empresa, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.

## Anexo 2: Cuestionario

**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 la misma es identificar los aspectos más valorados por usted en la oferta de servicios profesionales orientados al marketing de contratación externa.

1. **¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
  - Extractiva.
  - Industrial.
  - Comercial.
  - Servicios.
2. **¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían necesarios para su empresa en este momento?**
  - Estudio de mercados.
  - Plan de marketing.
  - Creación de espacios virtuales.
  - Manejo de redes sociales.
  - Campaña Publicitaria.
  - Campaña Promocional.
  - Gestión de marca.
  - Lanzamiento de nuevo producto.
  - Creación de imagen corporativa.
  - Otro especifique.
3. **¿Cuáles aspectos considera valioso para su empresa en la contratación de un outsourcing mercadológico?**
  - Profesionalidad.
  - Calidad del servicio.
  - Diversidad en la oferta.
  - Precios competitivos.
  - Reputación.
  - Atención personalizada.
  - Todas las anteriores.
  - Otro especifique.
4. **¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**
  - Si.
  - No.
5. **Si 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 contratación externa mercadológica virtual?**

- 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?**
- Website empresarial.
  - LinkedIn.
  - Instagram.
  - Facebook.
  - Todas las anteriores.
  - Otra especifique.
- 8. ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales?**
- Video llamadas.
  - Llamadas telefónicas.
  - Chat.
  - WhatsApp.
  - Correo electrónico.
  - Otro especifique.
- 9. ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa?**
- Transferencias.
  - Cargos a tarjetas.
  - Depósitos.
  - PayPal.
  - Todas las anteriores.
- 10. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?**
- Pago por servicio realizado.
  - Iguala mensual.
  - Otro especifique.
- 11. ¿Cuáles aspectos éticos valora más su empresa?**
- 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?**
- Publicaciones variadas.
  - Videos promocionales.
  - Testimonios de clientes satisfechos.
  - Orientaciones generales sobre los servicios.
  - Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa.
  - Otro especifique.
- 13. ¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa?**

- Descuentos.
- Ofertas.
- Concursos o sorteos.
- Regalos.
- Otro especifique.

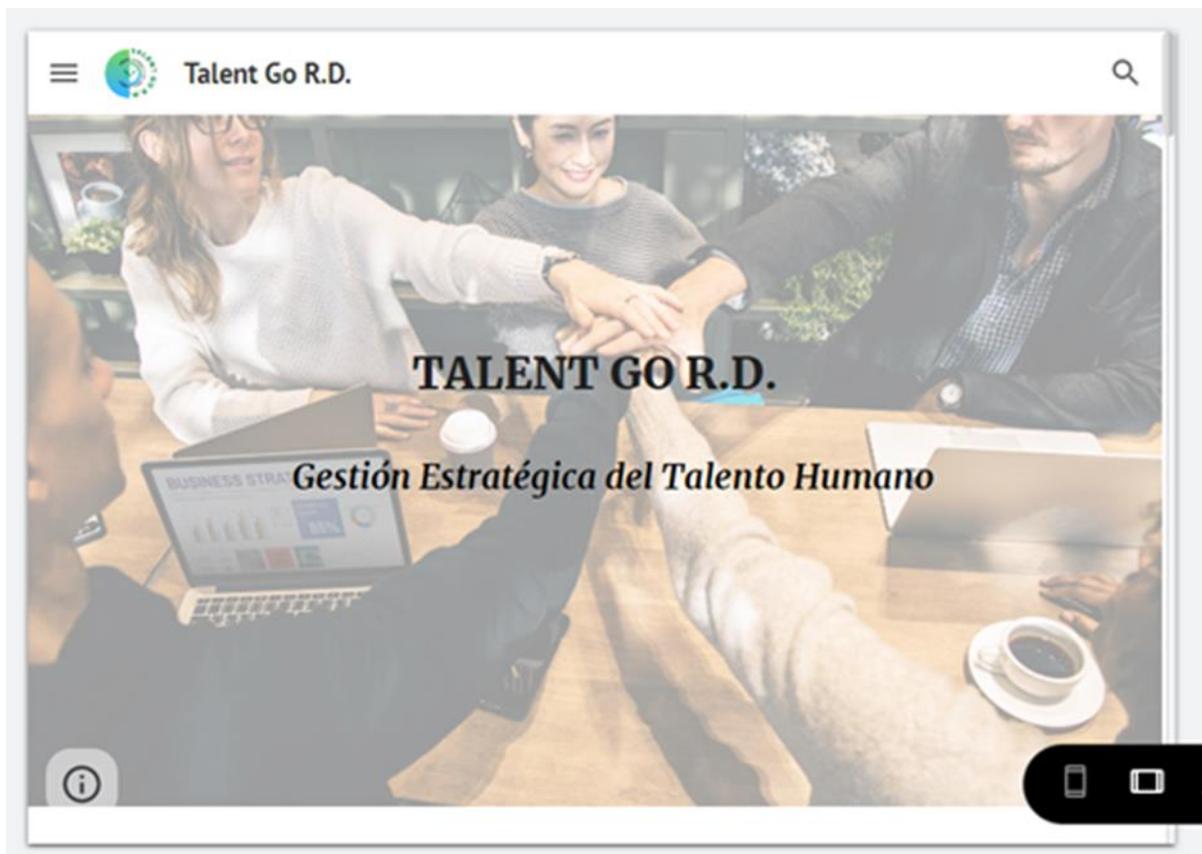
**14. Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?**

- Si.
- No.

**15. ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios 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: Captura de pantallas página Web



Talent Go R.D. Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contactos Q



## Inicio

*Talent Go R.D. es una empresa con una visión holística de crecimiento y diversificación futura a nivel de expansión y de servicios en Gestión del Talento Humano. Por tanto, al ser esta una empresa que opta en utilizar al máximo la tecnología ofrece sus servicios a través de distintas plataformas digitales. Llegando a aquellos clientes potenciales que necesitan fortalecer las capacidades, competencias y destrezas de cada uno de los colaboradores de su empresa.*

Talent Go R.D. Inicio **Sobre Nosotros** Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contactos Q

# SOBRE NOSOTROS



## ¿QUIÉNES SOMOS?

Talent Go R.D. es una empresa dedicada a ofertar servicios de capacitación, evaluación y control de seguimiento al capital principal de toda organización. Esta empresa nace de la necesidad de muchos empresarios a través de un estudio de mercado, realizado en conjunto a la asesoría de la Maestra Eliana Campos, en la cual se obtuvo como resultado, las necesidades imperantes en cada sector. Ante esto, la empresa busca satisfacer con altas expectativas, profesional y calidad cada servicio prestado, generando como resultado un colaborador más activo, eficiente y productivo.

Talent Go R.D. Inicio Sobre Nosotros **Blog** Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contactos

La gestión del Talento Humano, dentro de su departamento de Recursos Humanos, es el encargado de generar el bienestar y actualización administrativa de los trabajadores. Así mismo, velar por mantener en la empresa la percepción de unidad con base en eventos que generen actividades físicas y psicosociales.

## LA ARQUITECTURA EMPRESARIAL DESDE LA BASE DEL CAPITAL HUMANO

*Gregoris M. Maceo Peña*



Talent Go R.D. Inicio Sobre Nosotros Blog **Portafolio de Servicios** Ofertas y Especiales Contactos

**PORTAFOLIO DE SERVICIOS**

INNOVAMOS PARA TI.

POSEEMOS UN SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y MONITOREO CONTINUO COMO INDICADOR DE EXCELENCIA Y CALIDAD.

Talent Go R.D. Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios **Ofertas y Especiales** Contactos



**OFERTAS Y ESPECIALES**

*Estas son nuestras ofertas y especiales, selecciona la tuya ya!!!*



**25% OFF**

Talent Go R.D. Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales **Contactos**



Acceso CEO      Usuarios      Outsourcing      Servicios en Línea

Accede a cualquiera de nuestro canales. Estamos disponibles 24/7 a través de nuestra oficina virtual y personal totalmente capacitado para responder a todas sus preguntas.

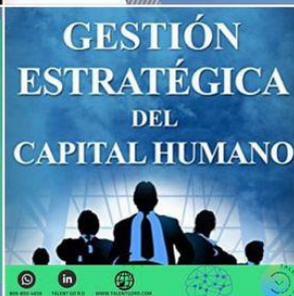
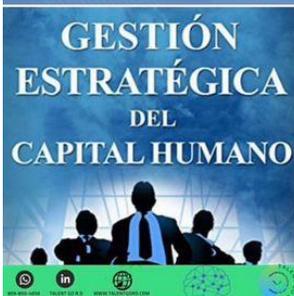
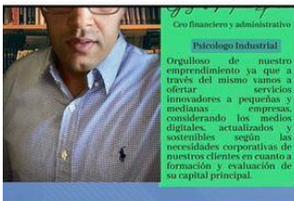
Contáctanos a nuestro correo [talentgord22@gmail.com](mailto:talentgord22@gmail.com) o vía telefónica 809-000-000.

También estamos de manera interactiva en nuestras redes sociales y nuestra oficina ubicada en Santiago de los Caballeros.

Link: <https://sites.google.com/p.uapa.edu.do/talent-go-r-d/contactos?authuser=0>

**Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram**

talent\_go\_r.d



talent\_go\_r.d



**Curiosidades**  
Sabías que 5 de cada 20 empleados desea capacitarse en la empresa para crear una carrera administrativa.

**Evaluación del desempeño 360 grados**  
decisiones más certeras según los planes de compensación y carrera administrativa dentro de la empresa.

**Sistema gerencial estadístico de formación y evaluación del personal.**  
Es un software con indicadores dinámicos que permitirá actualizar toda la información del personal a nivel de habilidades, competencias, formación y niveles de productividad.

**25% OFF**  
EN EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA DE CAPACITACIÓN AL ADQUIRIR UNO DE NUESTROS SERVICIOS.

**15% OFF**  
EN DISEÑO DE EVALUACIÓN DE CAPACITACIÓN, COTIZA ACORDE A LA CAPACIDAD DE TU PERSONAL.

**20% OFF**  
EN APLICACIÓN DE EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO AL ADQUIRIR UN DIAGNÓSTICO DE

**Gestión Humana Sostenible**

**20%**  
**15%**

**Gestión Humana Sostenible**

**OFERTA ESPECIAL**  
**20% OFF**  
AL SOLICITAR UNO DE NUESTROS SERVICIOS VÍA INSTAGRAM

**OFERTA**  
CONTRATA UNO DE NUESTROS SERVICIOS  
TE REGALAMOS UN TALLER DE GESTIÓN HUMANA TOTALMENTE GRATIS...



talent\_go\_r.d



**talent\_go\_r.d** ▾



**99** Publicaciones   **32** Seguidores   **5** Seguidos

**TALENT\_GO\_R.D**

Producto/servicio

🕒 L/S 8:00AM A 6:00PM, en horario corrido

📞 551-233-5697

🇩🇲 Gestion Estratégica Del Capital Humano

#talent\_go\_r.d... más

[sites.google.com/p.uapa.edu.do/talent-go-r-d/](https://sites.google.com/p.uapa.edu.do/talent-go-r-d/)

Virtual, Santiago, Dominican Republic

**Ver traducción**

**Editar perfil**

**Herramientas**

**Estadísticas**

**Contacto**



## Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn

The image displays two screenshots of the LinkedIn admin interface for the company TALEN GO RD.

**Top Screenshot: Análisis de visitantes**

The page shows the following data for the period 23 sept 2022 - 22 oct 2022:

- Datos destacados de visitantes:**
  - 258 Visualizaciones de la página
  - 16 Visitantes únicos
  - 20 Clics en el botón personalizado
- Datos de visitantes:**
  - Visualizaciones de la página (selected)
  - Todas las páginas
  - Todos los filtros

**Bottom Screenshot: Perfil de la empresa**

The page shows the company profile for TALEN GO RD:

- Logo:** TALEN GO RD
- Nombre:** TALEN GO RD
- Descripción:** Gestión Estratégica Del Talento Humano, Asesoría y servicios empresariales.
- Ubicación:** Santiago de los Caballeros, República Dominicana. Santiago · 6 seguidores
- Banner:** ¡CONOCENOS! Asesorías y capacitaciones empresariales.
- Acciones:** Editar página, Compartir página
- Actividad:** 5 Apariciones en búsquedas (últimos 7 días), actividad en los últimos 30 días.
- Crear publicación:** Foto, Video, Encuesta, Escribir artículo
- Gestionar:** Eventos, Mostrar todo

linkedin.com/company/89192385/admin/

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Productos [Prueba Premium gratis](#)

**TALEN GO RD** Vista de superadministrador [Ver como miembro](#)

Inicio Contenido Análisis Actividad

17 Visitantes únicos  
Compartir artículos populares

6 Nuevos seguidores

991 Impresiones de la publicación  
Crear publicación

20 Clics en el botón personalizado

Recopila contactos añadiendo un formulario a tu página  
Añadir formulario de generación de contactos

**Publicaciones de la página** Hashtags  
Publicaciones de empleados Anuncios

Filtrar publicaciones del administrador por: Todo

Promociona esta publicación para obtener 37.000 impresiones más [Promocionar](#)

Publicado por **kendy Borquez** · 15/10/2022

**TALEN GO RD**  
6 seguidores  
1 semana

Acabamos de actualizar nuestra página. Visita la página para no perderte las novedades.

**TALEN GO RD | LinkedIn**  
linkedin.com · 1 min de lectura

Herramientas del administrador

# Hashtags  
#servicioasesoria 0 seguidores  
#gestionhumana 19.029 seguidores  
#evaluacióndeldesempeño 1 seguidor  
[Mostrar publicaciones sobre TALEN GO RD](#)

Mensajes

linkedin.com/company/talen-go-rd/posts/?feedView=all&viewAsMember=true

Inicio Acerca de **Publicaciones** Empleos Personas Videos

**TALEN GO RD** Más [Contacta con nosotros](#) [Siguiendo](#)

**TALEN GO RD**  
6 seguidores  
1 semana

**¿QUIÉNES SOMOS?**

Talent Go R.D. es una empresa dedicada a ofertar servicios de capacitación, evaluación y control

Mensajes

linkedin.com/company/talen-go-rd/videos/ViewAsMember=true

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Productos Cuenta Premium gratis

**TALEN GO RD**  
Gestión Estratégica Del Talento Humano  
Asesoría y servicios empresariales - Santiago de los Caballeros, República Dominicana. Santiago · 6 seguidores

✓ Siguiendo Contacta con nosotros Más

Inicio Acerca de Publicaciones Empleos Personas **Videos**

**Video más reciente**



**Páginas asociadas**

**TALEN GO R.D.**  
Asesoría y servicios empresariales  
Página de presentación  
+ Seguir

**La gente también sigue a**

**Banco Popular Dominicano**  
Servicios financieros  
151.403 seguidores  
2 contactos siguen esta página  
+ Seguir

**Grupo Humano**  
Seguros  
95.190 seguidores  
Mensajes

linkedin.com/company/talen-go-rd/videos/ViewAsMember=true

Inicio Mi red Empleos Mensajes Notificaciones Yo Productos Cuenta Premium gratis

✓ Siguiendo Contacta con nosotros Más

Inicio Acerca de Publicaciones Empleos Personas **Videos**

**Video más reciente**



Tú y 1 persona más · 1 semana

**Páginas asociadas**

**TALEN GO R.D.**  
Asesoría y servicios empresariales  
Página de presentación  
+ Seguir

**La gente también sigue a**

**Banco Popular Dominicano**  
Servicios financieros  
151.453 seguidores  
2 contactos siguen esta página  
+ Seguir

**Grupo Humano**  
Seguros  
95.190 seguidores  
2 contactos siguen esta página  
Mensajes