



**Licenciatura en Mercadeo y Psicología Industrial.**

**Diplomado:**

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

**Proyecto:**

**ARG Talent Business**

**Autores:**

Arielka Gómez

Gabriela Francisco

Rosa Bello

**Facilitadora Acompañante:**

Eliana Campos Taveras

**28 de octubre de 2022**

**Santiago de los Caballeros,**

**República Dominicana**

# ÍNDICE

Resumen ejecutivo .....	4
ARG Talent Business .....	4
Introducción.....	5
Sección I.....	6
Contexto de 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. ....	6
1.6 Estructura organizacional.....	7
1.7 Organigrama. ....	8
1.8 Objetivos organizacionales.....	8
1.9 Políticas organizacionales. ....	8
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.....	25
3.4 Decisión sobre el precio. ....	26
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución. ....	26
3.6 Decisión sobre la promoción. ....	27
Sección IV .....	29
Contexto financiero .....	29
4.1 Plan de inversión.....	29
4.2 Presupuesto promoción y publicidad.....	30
4.3 Pronóstico de ventas.....	31

4.4 Estados de flujos de efectivo.....	32
Conclusión.....	34
Agradecimientos.....	34
Bibliografías.....	35
Web grafías .....	35
Link pagina web y redes sociales.....	35
Aplicaciones .....	35
ANEXOS .....	36
Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción) .....	36
Anexo 2: Cuestionario .....	37
Anexo 3: Captura de pantallas página Web .....	40
Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram.....	41
Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn .....	42

## Resumen ejecutivo

### ARG Talent Business

Nos dedicamos al proceso de selección, reclutamiento y capacitación de personal en pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana.

Reclutamos el mejor talento del mercado para nuestros clientes e impulsamos el crecimiento de las empresas con un personal clave en la realización de sus actividades.

Pretendemos facilitar el proceso de selección, reclutamiento y capacitación de personal para las Pymes que no cuentan con un departamento bien definido y organizado de Gestión Humana y se les dificulte llevar a cabo este proceso tan importante como lo es elegir correctamente el personal que trabajará en su empresa.

La fuente de ingreso del proyecto será la venta de servicios de manera personalizada acorde a la necesidad de los clientes y los pagos podrán ser recibidos por diferentes medios y formas de pago dependiendo el plan del cliente, como lo son:

- Pagos asistidos y gestionados a través de redes sociales y servicio de mensajería: Instagram, Facebook, WhatsApp, Telegram.
- Pagos directos en Pagina Web: [www.ARGTalentBussines.com](http://www.ARGTalentBussines.com) a través de Visa y MasterCard.
- Pagos por servicios realizados y por iguala mensual.
- Pagos por transferencia bancaria.

La inversión a realizar en este proyecto es de un total de \$186,136.00 pesos, detallando esta inversión entre servicios, materiales y activos fijos.

Para desarrollar la fidelidad de nuestros clientes y lo que nos hace diferentes a las demás empresas son los siguientes:

- Descuentos por fidelidad.
- Asistencia las 24 horas los 7 días.
- Asistencia y planes personalizados.

Las emprendedoras detrás y a cargo de ese proyecto con años de experiencia en las áreas que lideran son:

Arielka Gómez especialista en Gestión Humana.

Gabriela Francisco especialista en administración financiera.

Rosa Bello especialista en Marketing y manejo de plataformas online.

## **Introducción:**

Nuestra empresa ARG Talent Business, está orientada a servicios de gestión humana vía online. Buscamos siempre poder innovar y diferenciarnos de las demás empresas en el mercado.

En el mismo documento se plantea también el informe financiero del primer año en el mercado de la empresa, donde se ven detallados tanto los ingresos por servicios como los gastos e inversión que se verán reflejadas en el desarrollo de este proyecto, entre los gastos e inversiones tenemos publicidad, materiales gastables, entre otros.

Aquí esta desglosado todo lo relacionado con la organización, creando así la presentación oficial de la base de nuestra institución. Finalmente tenemos como nuestro objetivo principal complacer a nuestros clientes y servirles de soporte en todo lo que sea necesario dentro de las áreas de selección, reclutamiento y las capacitaciones.

Es válido tener en cuenta que todo puede ser modificado o mejorado si así lo vemos conveniente en lo adelante. Esperando que nuestra propuesta sea acogida de manera positiva por nuestros usuarios.

Todo lo presentado a continuación es la base de ARG Talent Business.

## SECCIÓN I

### Contexto de empresa

#### 1.1 Nombre de la Empresa.

ARG Talent Business

#### 1.2 Descripción actividad comercial.

Somos una empresa de servicio online orientados a procesos de recursos humanos de selección y reclutamiento de personal, así como de capacitación.

#### 1.3 Identidad cromática.

Amarillo: El amarillo en nuestra empresa representa el amanecer, la luz de un día nuevo. Y esto significa para nosotros las pequeñas y medianas empresas que surgen y necesitan de nuestra ayuda y estamos comprometidos con darles esa claridad en los procesos en los cuales no tienen conocimiento.

Negro: Significa para nosotros la fuerza. Nuestra empresa sabe lo difícil que es llevar una institución y trabajar con el talento humano. Es por esto que nos representamos como una guía que puede llevar con firmeza las riendas de los colaboradores.

#### 1.4 Logo y eslogan.



Creemos junto a ti.

#### 1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

- **Misión**

Optimizar la gestión de selección y reclutamiento de personal de manera efectiva, garantizando el cumplimiento de los objetivos propuestos por la empresa.

- **Visión**

Ser empresa online líder en capacitación selección y reclutamiento de personal en la Republica dominicana, proporcionar seguridad y ser reconocidos como la mejor opción para gestionar y capacitar el capital humano.

- **Valores**

**Honestidad:** Vamos de mano con la verdad y decencia, perseguimos la justicia.

**Integridad:** Elegimos siempre hacer lo correcto, cuidando el bienestar de nuestro cliente.

**Confianza:** Somos una empresa capaz de cumplir lo prometido y actuamos de manera íntegra.

**Respeto:** Valoramos la diversidad sin prejuicios.

**Fidelidad:** Tenemos firmeza y constancia en cumplir los objetivos que desea alcanzar nuestro cliente. Cumplimos con los compromisos establecidos.

## 1.6 Estructura organizacional.

### **Gerencia general:**

Organizar los recursos de la entidad. Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas. Fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización.

### **Contabilidad:**

Encargado de registrar los hechos económicos de la organización en el día a día, así como también, de realizar análisis periódicos de los indicadores financieros, entregando alertas a la gerencia general sobre posibles riesgos.

### **Mercadeo:**

El departamento de mercadeo es el área de la empresa que se encarga del desarrollo de estrategias de ventas que ayudan a sus organizaciones a posicionarse en un lugar rentable en el mercado, dándose a conocer, mejorar la oferta, aumentar las ventas y utilidades, optimizar recursos y, sobre todo, hacer que los clientes sean leales al producto o servicio.

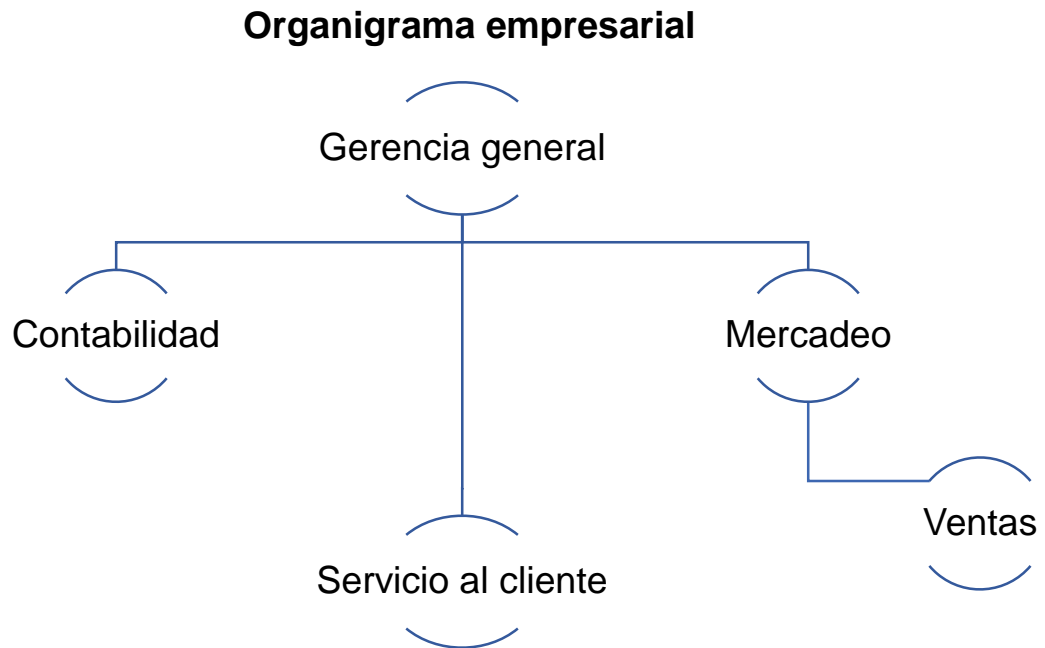
### **Servicio al cliente:**

Este departamento mediante la comunicación proactiva con el cliente se dedica a mantener un nivel de satisfacción positiva con las personas debido a que este influye directamente en la imagen de la empresa.

### **Ventas:**

Es el que impulsa las estrategias comerciales. Además, es responsable de marcar el ritmo; evitar que la empresa sufra problemas económicos y garantizar que se expanda a nuevos mercados.

## 1.7 Organigrama.



## 1.8 Objetivos organizacionales.

**Oferta de servicio:** Generar una cartera de clientes y demanda rentable.

**Rentabilidad:** Determinar la viabilidad de las ideas.

**Capacitación y retención de clientes:** Ofrecer un servicio de mayor calidad y satisfacción al cliente.

**Recursos humanos o equipo de trabajo:** Consolidar competencias comunicativas y de colaboración en los integrantes del equipo.

**Innovación y crecimiento:** Hacer negocios eficientes y conseguir mejor posición en el mercado.

## 1.9 Políticas organizacionales.

1. Pago del 50% al solicitar el servicio y 50% al concluirlo.
2. La compañía que nos refiera con un nuevo cliente, al contratar nuestros servicios nueva vez recibirá un 15% de descuento.
3. Toda compañía que solicite nuestros servicios a partir de una 2da vez recibirá un 5% de descuento.
4. Las compañías que ya hayan utilizado nuestros servicios más de 4 veces pueden aplicar para un plan de pago como más se le ajuste al usuario.

5. El usuario después de concluido el servicio tiene un lapso máximo de 5 días para el pago del 50% restante, de lo contrario pasara a legal.
6. Si el usuario desea agregar un servicio adicional aparte de su contrato inicial, deberá pagar el costo de la inclusión, el mismo debe ser el pago total, no el 50%.
7. Dentro del contrato esta postulado un lapso de 3 meses para la conclusión del proceso, esto solo será así si el cliente suministra toda la información necesaria, de lo contrario si el proceso excede el tiempo el cliente debe pagar un costo adicional.
8. El cliente debe ser puntual en reuniones o entregas solicitadas, de lo contrario si afecta en algún sentido a la compañía se le cobrara un costo adicional.
9. Después de culminado el proceso de la capacitación, la compañía ARG tiene como compromiso contactarse de nuevo con la empresa en un lapso de 6 meses después, para así dar un seguimiento de sus servicios.
10. Si al momento del contacto después de culminado la capacitación, la compañía ARG ve algún fallo o inconveniente, se le debe notificar al cliente. De ser necesario, se debe crear un nuevo contrato.

### **Normas organizacionales.**

1. El horario laboral debe ser cumplido.
2. Uso obligatorio del uniforme y carnet de identificación.
3. Queda prohibido sacar de la empresa el mobiliario, a menos que se tenga una autorización previa.
4. Prohibido el uso del uniforme o algo que identifique la empresa en lugares de ocio.
5. Atención al usuario eficaz, dándole respuesta aun fuera del horario laboral las 24hr del día.
6. Sumamente necesario la puntualidad tanto en reuniones y entregas.
7. Trato con respeto y cuidado del mobiliario de la oficina, el cual tenga asignado y el inmobiliario.
8. Rotundamente prohibido que un representante de la compañía tenga alguna relación fuera de lo laboral con su cliente.
9. Las vacaciones en diciembre están suspendidas.
10. El empleado que tenga una falta depende lo grave que sea, se le pondrá una amonestación o en casos hasta el despido.

## SECCIÓN II

### Estudio de mercado

#### 2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

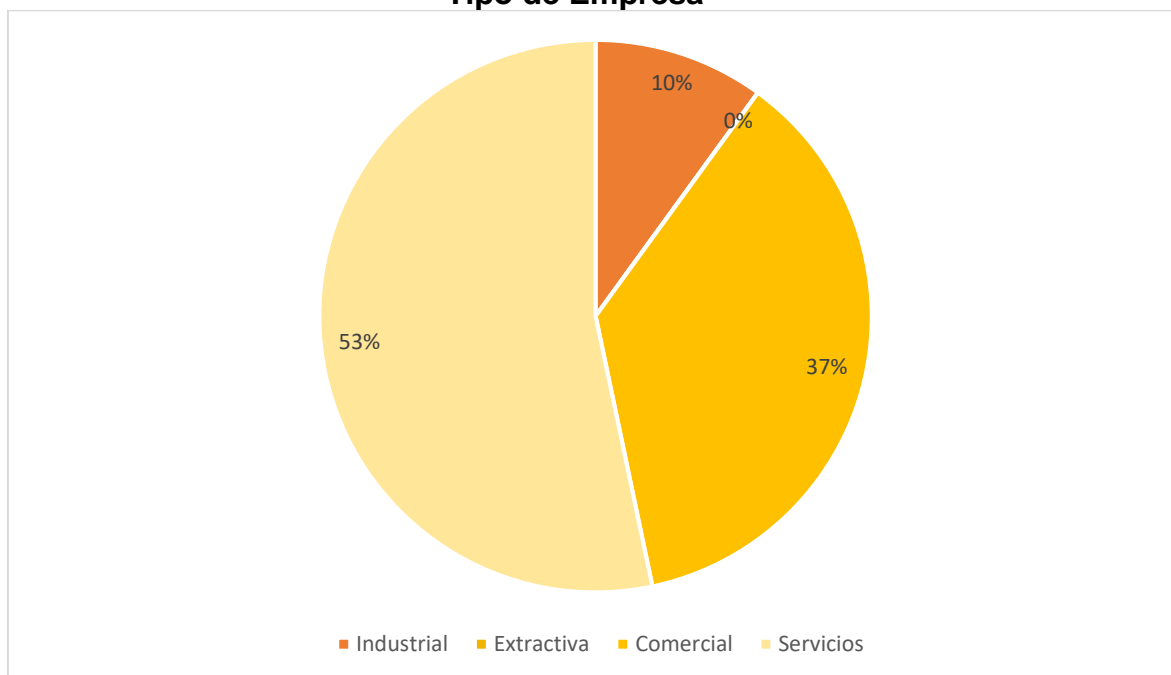
**Tabla No. 1**  
**Tipo de Empresa**

Opción	Frecuencia	%
Extractiva	0	0
Industrial	3	10
Comercial	11	36.7
Servicios	16	53.3
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Republica Dominicana, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **53.3%** de los empresarios pertenece al sector de servicios, **36.7%**, al sector de empresas comerciales; **10%**, al sector industrial y un **0%** al sector extractivo. Lo que evidencia la mayor participación hacia los servicios.

**Gráfica No. 1**  
**Tipo de Empresa**



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la República Dominicana.

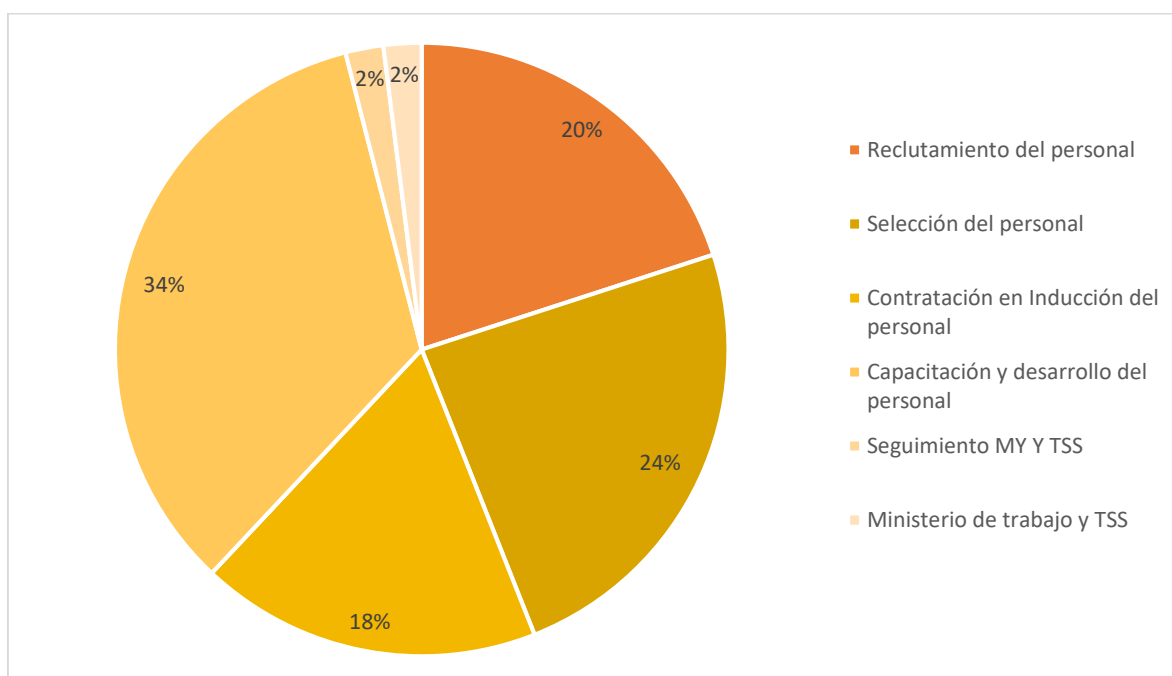
**Tabla No. 2**  
**Tipo de servicios requerido por la empresa**

Opción	Frecuencia	%
Reclutamiento del personal	10	19.6
Selección del personal	12	23.5
Contratación en Inducción del personal	9	17.6
Capacitación y desarrollo del personal	17	33.3
Seguimiento MY Y TSS	1	2
Ministerio de trabajo y TSS	1	2
Evaluación del desempeño	1	2
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Republica Dominicana, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por sus negocios: **33.3%**, capacitación y desarrollo del personal; **23.5%**, selección del personal; **19.6%**, reclutamiento del personal; **17.6%**, contratación e inducción del personal; **2%**, seguimiento de MT Y TSS; **2%**, MT Y TSS; y finalmente un **2%**, evaluación del desempeño. Se evidencian como los más importantes la capacitación y desarrollo del personal, selección del personal.

**Gráfica No. 2**  
**Tipo de servicios requeridos por la empresa:**



Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

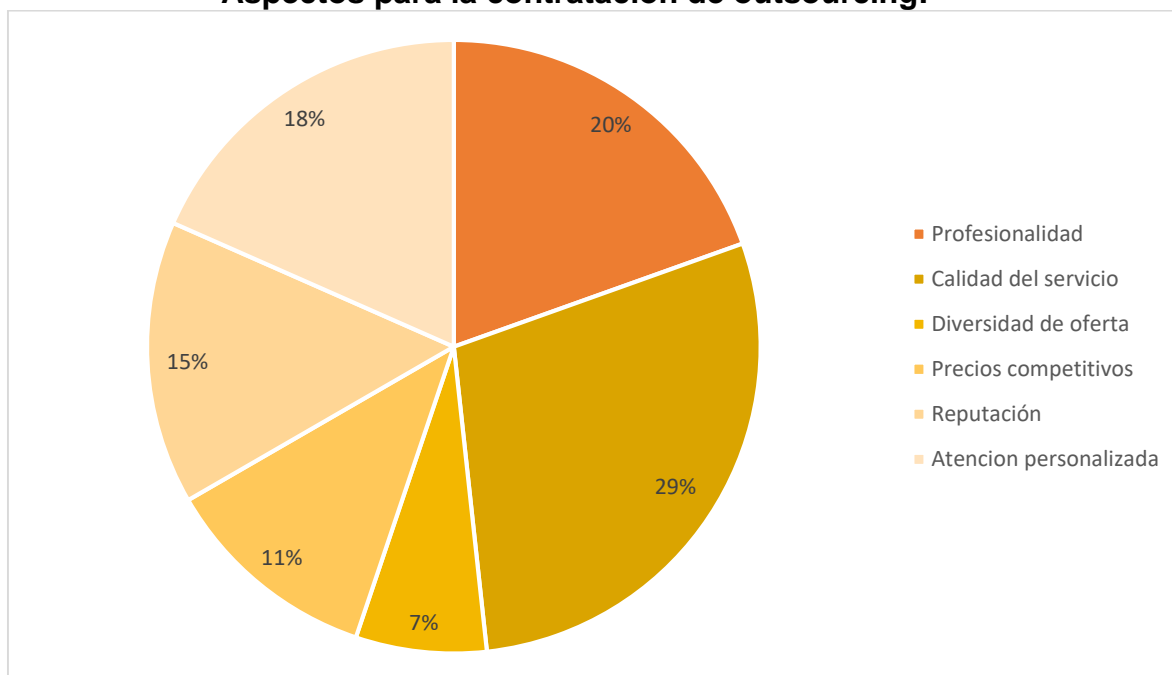
**Tabla No. 3**  
**Aspectos para la contratación de outsourcing**

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad	17	20
Calidad del servicio	25	29
Diversidad de oferta	6	7
Precios competitivos	10	11
Reputación	13	15
Atención personalizada	16	18
<b>Total</b>	<b>87</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Republica Dominicana, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos que buscan para la contratación del outsourcing: **29%** calidad del servicio, **20%** profesionalidad; **15%** reputación; **18%** atención personalizada; **7%** diversidad en la oferta. Se evidencian como los más importantes la calidad del servicio y profesionalidad.

**Gráfica No. 3**  
**Aspectos para la contratación de outsourcing:**



Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

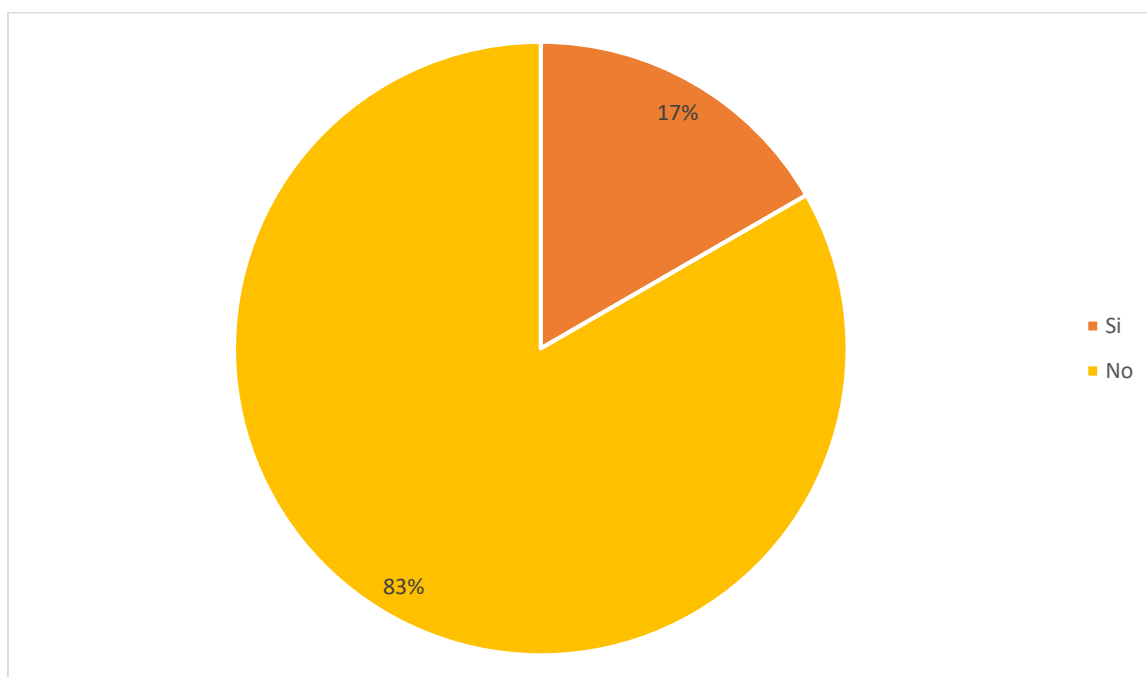
**Tabla No. 4**  
**Contratación del outsourcing en RRHH de manera virtual**

Opción	Frecuencia	%
Si	5	17
No	25	83
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados basados en si han contratado outsourcing de gestión humana dentro de su empresa: el **83%** de los encuestados respondieron que no y el **17%** de los encuestados respondieron que sí.

**Gráfica No. 4**  
**Contratación del outsourcing en RRHH de manera virtual:**



Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana.

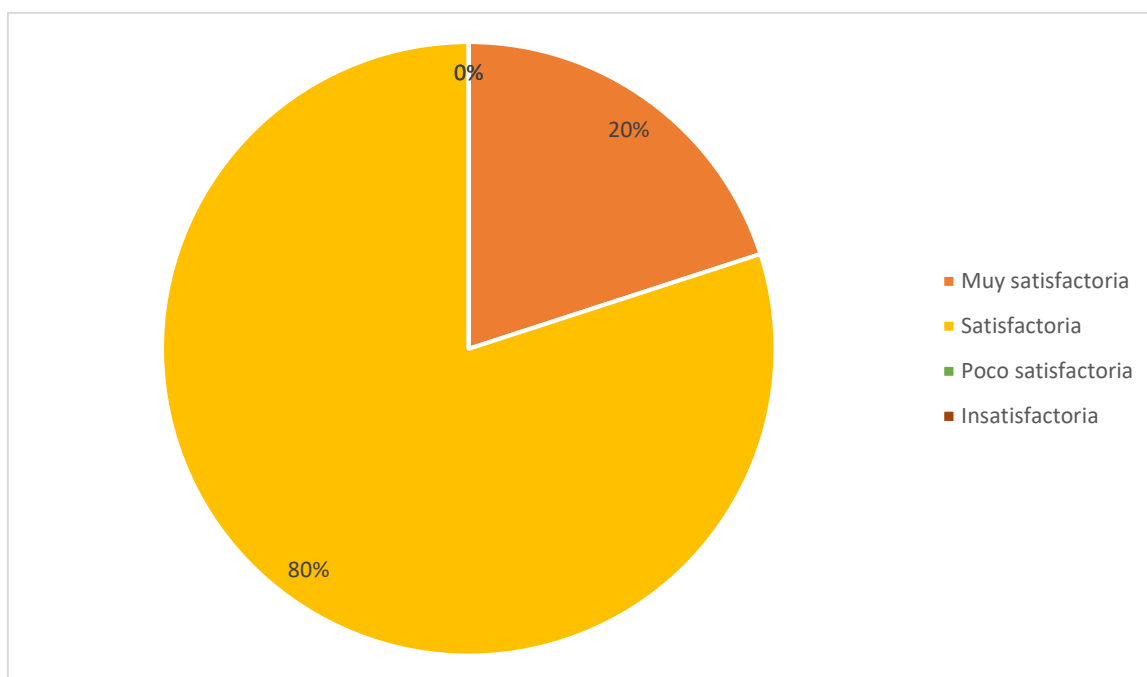
**Tabla No. 5**  
**Experiencia con la contratación de outsourcing**

Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	1	20
Satisfactoria	4	80
Poco satisfactoria	0	0
Insatisfactoria	0	0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: Esta pregunta dependía de la pregunta anterior.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Republica Dominicana, se pueden presentar los siguientes resultados, considerando la pregunta anterior solamente 5 personas contestaron. Dando un **80%** satisfactoria y un **20%** muy satisfactorio.

**Gráfica No. 5**  
**Experiencia con la contratación de outsourcing:**



Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Republica Dominicana. Nota: Esta pregunta dependía de la pregunta anterior.

**Tabla No. 6**

**Aspectos de vital importancia en la contratación de gestión humana**

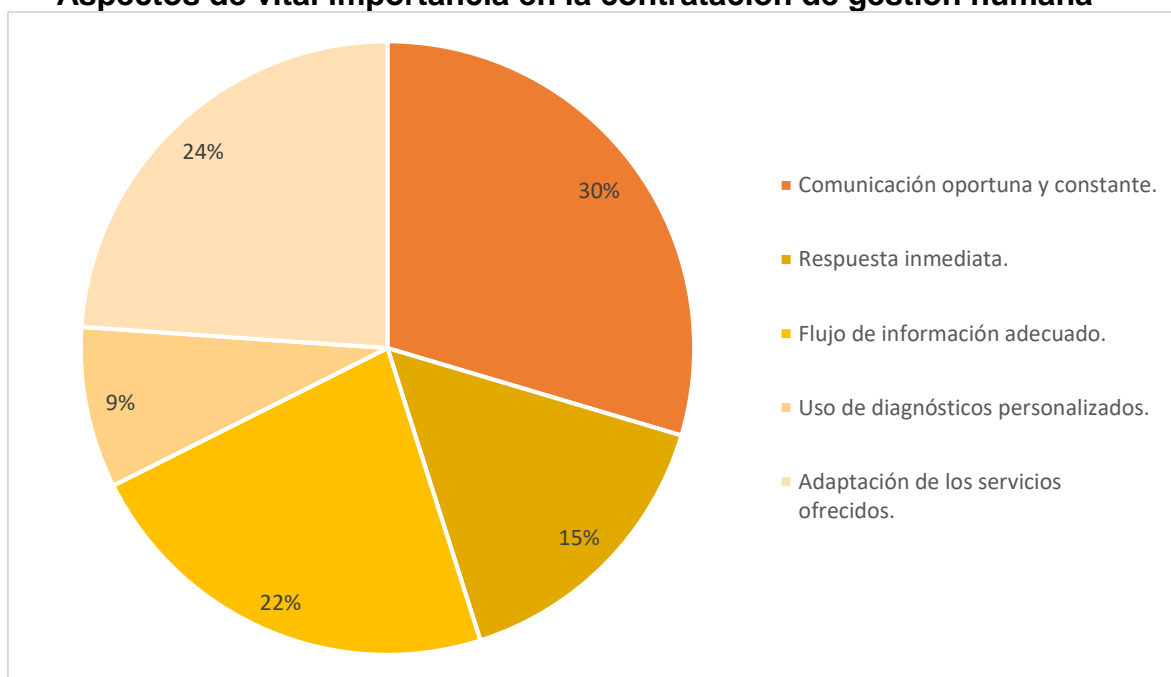
Opción	Frecuencia	%
Comunicación oportuna y constante.	21	29.6
Respuesta inmediata.	11	15.5
Flujo de información adecuado.	16	22.5
Uso de diagnósticos personalizados.	6	8.5
Adaptación de los servicios ofrecidos.	17	23.9
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos de vital importancia en la contratación de Gestión Humana: **29.6%** comunicación oportuna y constante, **15.5%** respuesta inmediata, **22.5%** flujo de información adecuado, **8.5%** uso de diagnóstico personalizados y el **23.9%** restante, adaptación de los servicios ofrecidos. Lo que evidencia la mayor participación hacia la comunicación oportuna y constante.

**Gráfica No. 6**

**Aspectos de vital importancia en la contratación de gestión humana**



Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No. 7**

**Plataformas digitales que inspiran confianza.**

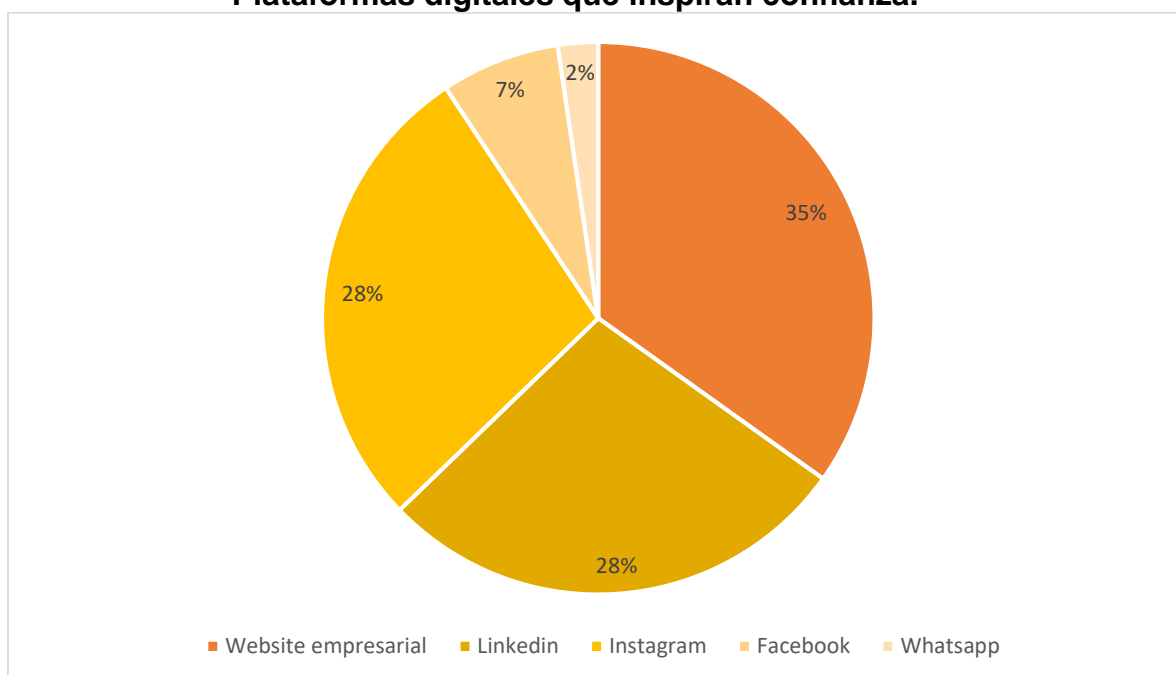
Opción	Frecuencia	%
Website empresarial	15	32.6
Linkedin	12	26.1
Instagram	12	26.1
Facebook	3	6.5
WhatsApp	1	2.2
Todas las anteriores	3	6.5
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando las plataformas digitales que inspiran confianza en los negocios digitales: **32.6%** Website empresarial, **26.1%** LinkedIn, **26.1%** Instagram, **6.5%** Facebook, **2.2%** WhatsApp y el **6.5%** restante, indica todas las opciones anteriores. Lo que evidencia la mayor participación hacia Website empresarial.

**Gráfica No. 7**

**Plataformas digitales que inspiran confianza.**



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

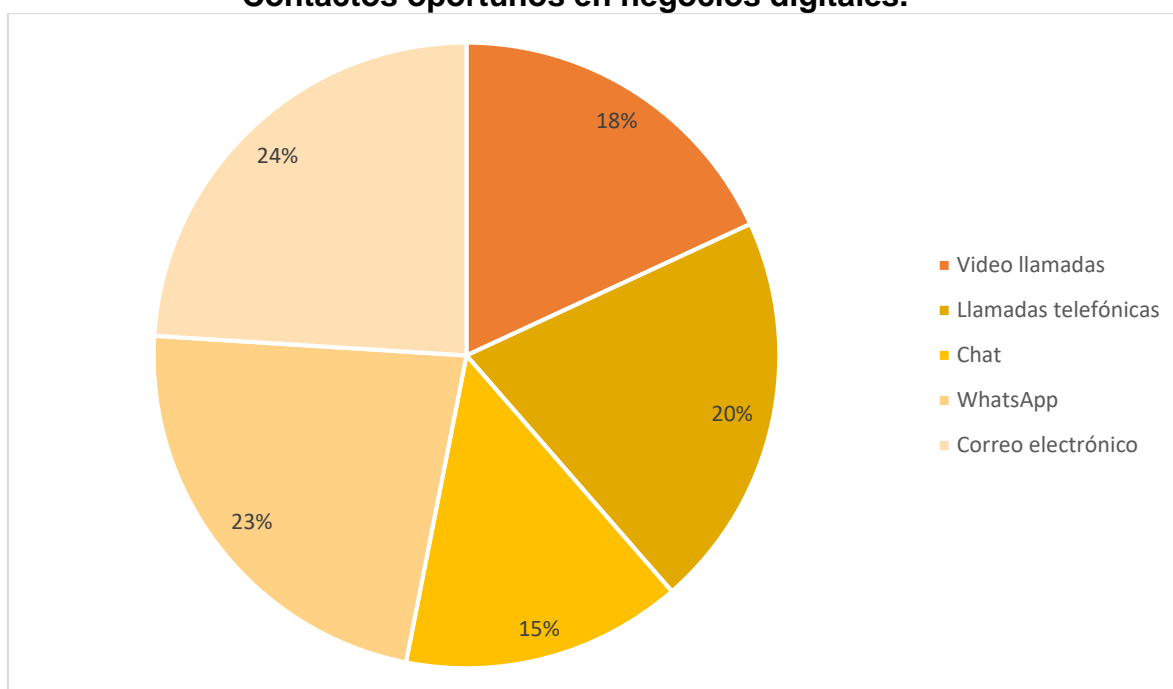
**Tabla No. 8**  
**Contactos oportunos en negocios digitales.**

Opción	Frecuencia	%
Video llamadas	15	18.1
Llamadas telefónicas	17	20.5
Chat	12	14.5
WhatsApp	19	22.9
Correo electrónico	20	24
<b>Total</b>	<b>83</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los contactos oportunos en negocios digitales: **18.1%** video llamadas, **20.5%** llamadas telefónicas, **14.5%** chat, **22.9%** WhatsApp y el **24%** restante, correo electrónico. Lo que evidencia la mayor participación a este último mencionado.

**Gráfica No. 8**  
**Contactos oportunos en negocios digitales.**



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

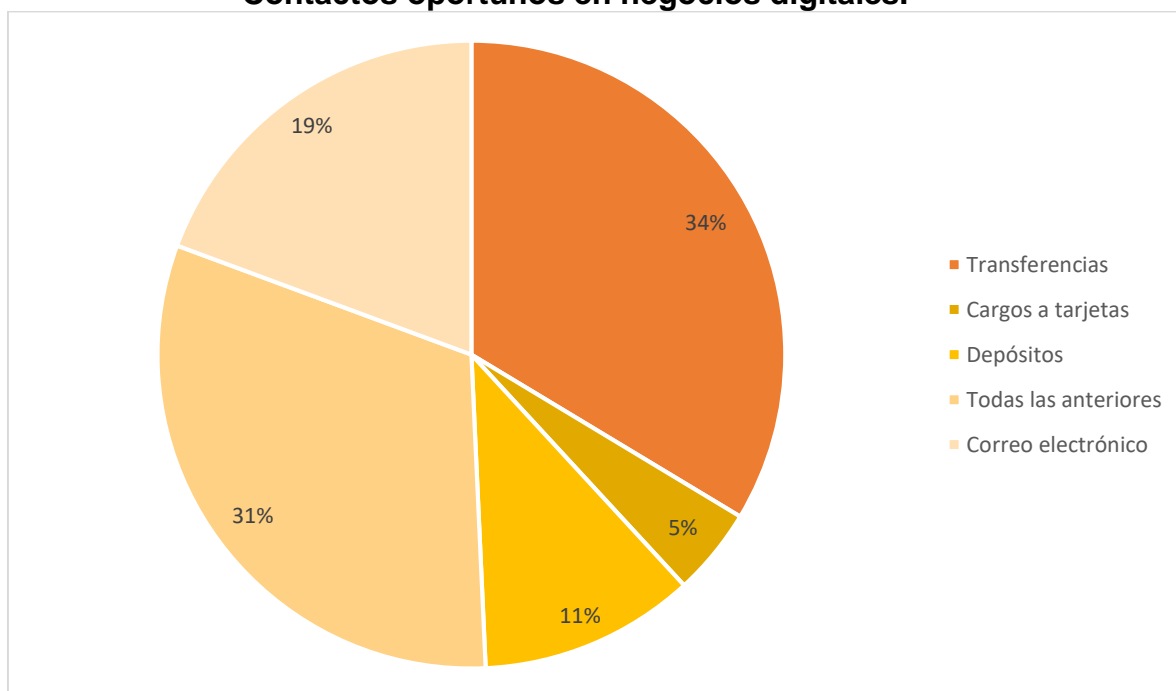
**Tabla No. 9**  
**Formatos de pago más funcionales.**

Opción	Frecuencia	%
Transferencias	15	41.7
Cargos a tarjetas	2	5.6
Depósitos	5	13.8
Todas las anteriores	14	38.9
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los formatos de pagos más funcionales: **41.7%** transferencias, **5.6%** cargos a tarjetas, **13.8%** depósitos y el **38.9%** restante, todas las anteriores. Lo que evidencia la mayor participación a este último mencionado.

**Gráfica No. 9**  
**Contactos oportunos en negocios digitales.**



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

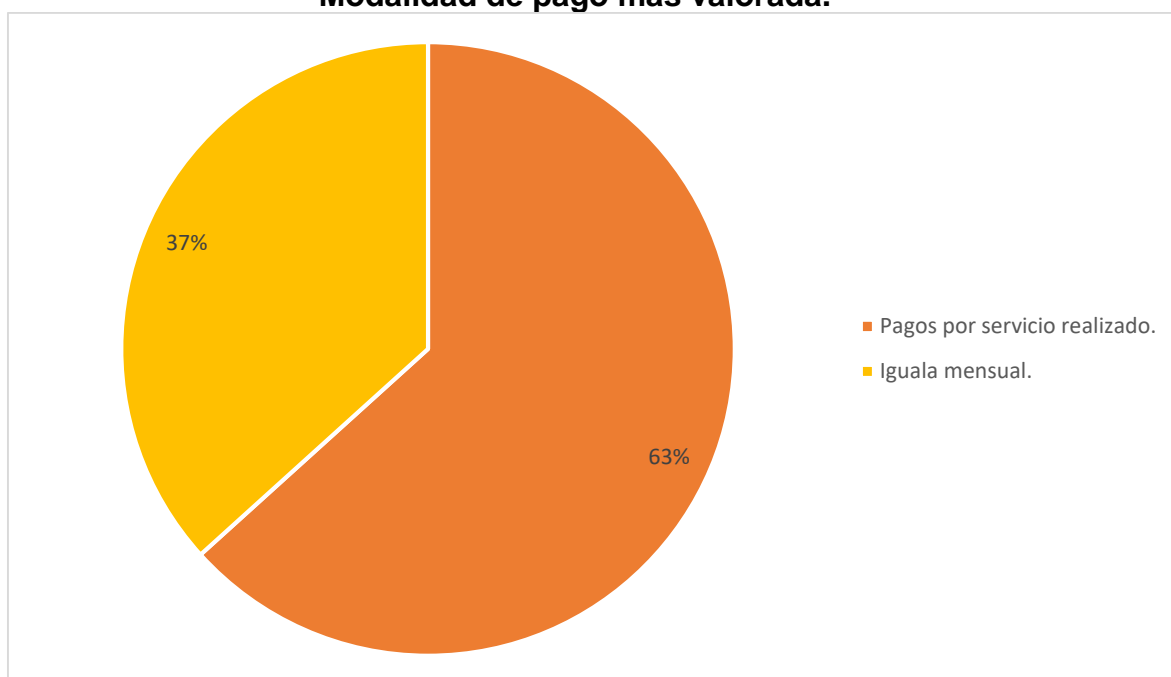
**Tabla No. 10**  
**Modalidad de pago más valorada.**

Opción	Frecuencia	%
Pagos por servicio realizado.	19	63.3
Iguala mensual.	11	36.7
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la modalidad de pago más valorada. El **63.3%** de los empresarios pertenece prefiere los pagos por servicio realizado y el **36.7%** restante, iguala mensual. Lo que evidencia la mayor participación hacia los pagos por servicio realizado.

**Gráfica No. 10**  
**Modalidad de pago más valorada.**



Fuente: Tabla No. 10, pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

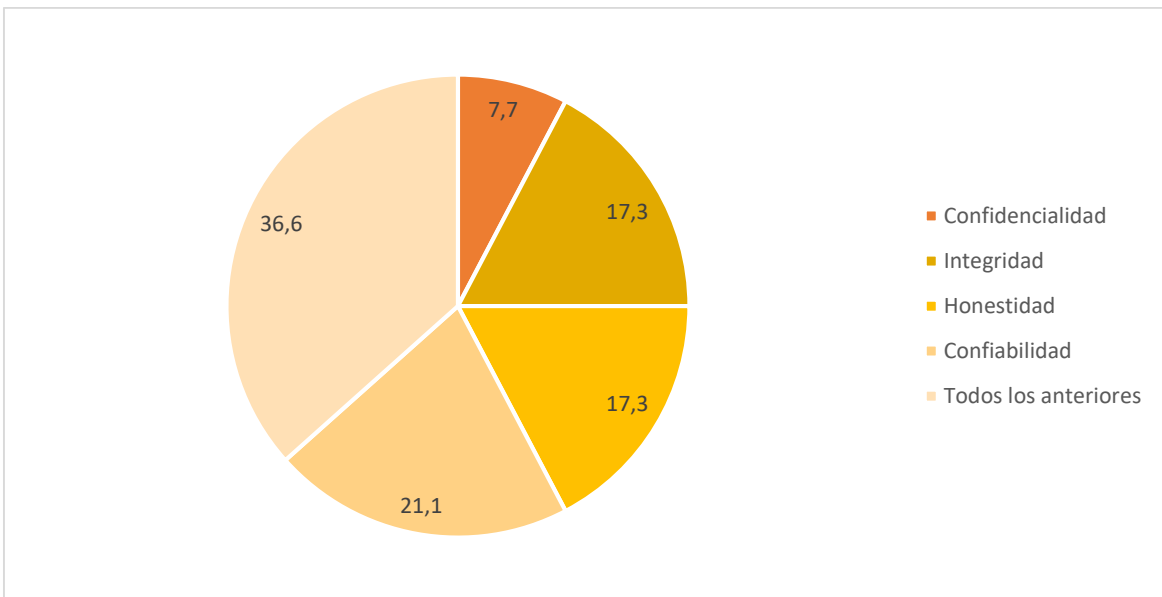
**Tabla No. 11**  
**Aspectos Éticos**

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad	4	7.7
Integridad	9	17.3
Honestidad	9	17.3
Confiabilidad	11	21.1
Todos los anteriores	19	36.6
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos éticos que como empresa consideran más importantes: El **7.7%** considera la confidencialidad como más relevante, **17.3%**, integridad; **17.3%**, honestidad; el **21.1%** confiabilidad y el **36.6%**, evalúa todos los aspectos éticos mencionados de gran valor para su empresa, obteniendo así el mayor porcentaje.

**Gráfica No. 11**  
**Aspectos Éticos**



Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

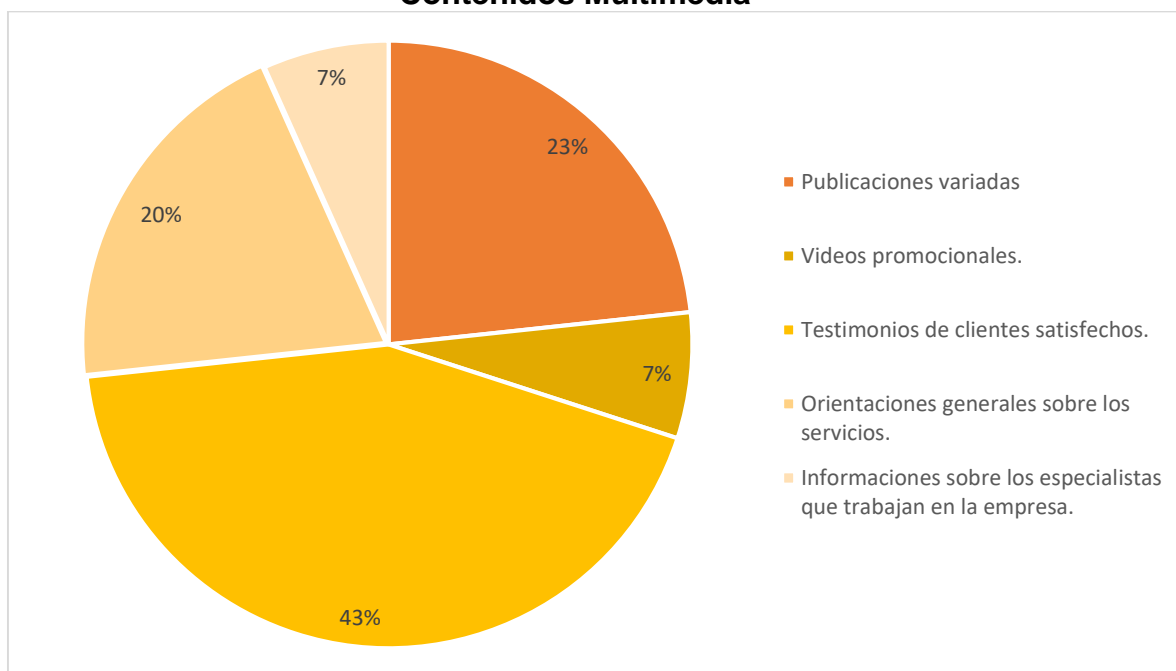
**Tabla No. 12**  
**Contenidos Multimedia**

Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas	7	23.3
Videos promocionales	2	6.7
Testimonios de clientes satisfechos	13	43.3
Orientaciones generales sobre los servicios	6	20
Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa.	2	6.7
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados sobre los contenidos multimedia que prefieren: el porcentaje más alto **13%**, testimonios de clientes satisfechos. El **7%**, Publicaciones variadas; **6%**, Orientaciones generales sobre los servicios; **2%**, Videos promocionales y **2%**, Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa. Se evidencian como los más importantes testimonios de clientes satisfechos y publicaciones variadas.

**Gráfica No. 12**  
**Contenidos Multimedia**



Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

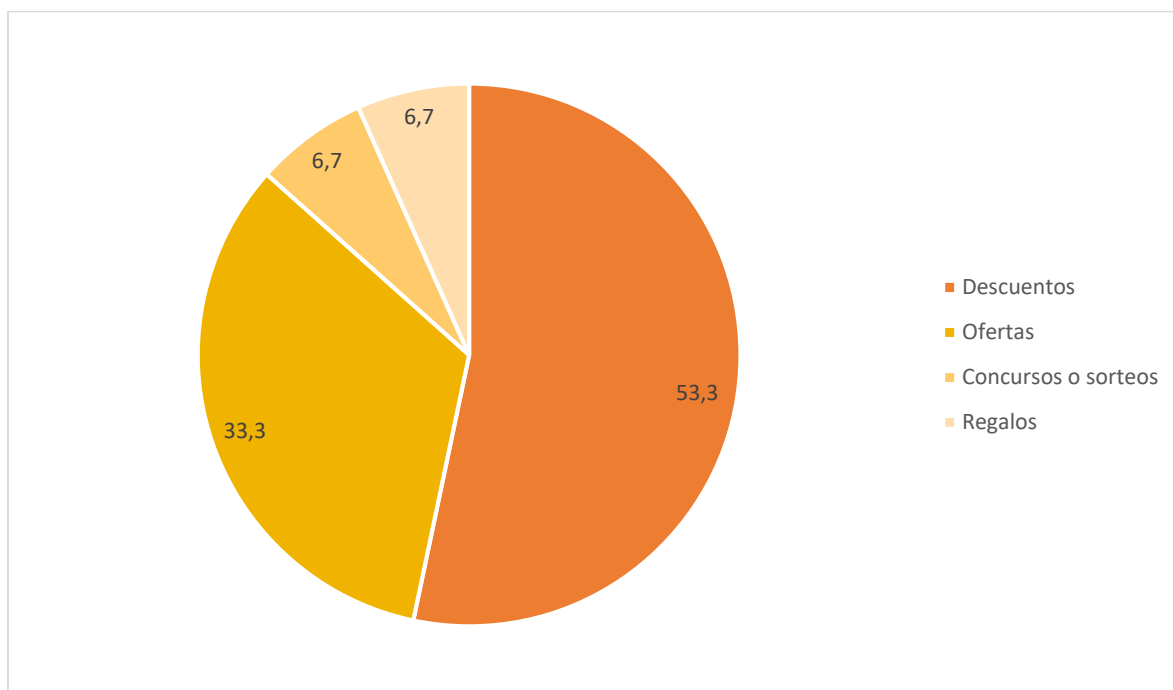
**Tabla No. 13**  
**Estrategias Promocionales**

Opción	Frecuencia	%
Descuentos	16	53.3
Ofertas	10	33.3
Concursos o sorteos	2	6.7
Regalos	2	6.7
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados sobre las estrategias promocionales que les gustaría disfrutar: el **53.3%**, descuentos. El **33.3%**, descuentos; **6.7%**, concursos o sorteos; y el restante **6.7%**, regalos. Los datos muestran que los clientes prefieren recibir descuentos promocionales y ofertas.

**Gráfica No. 13**  
**Estrategias Promocionales**



Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

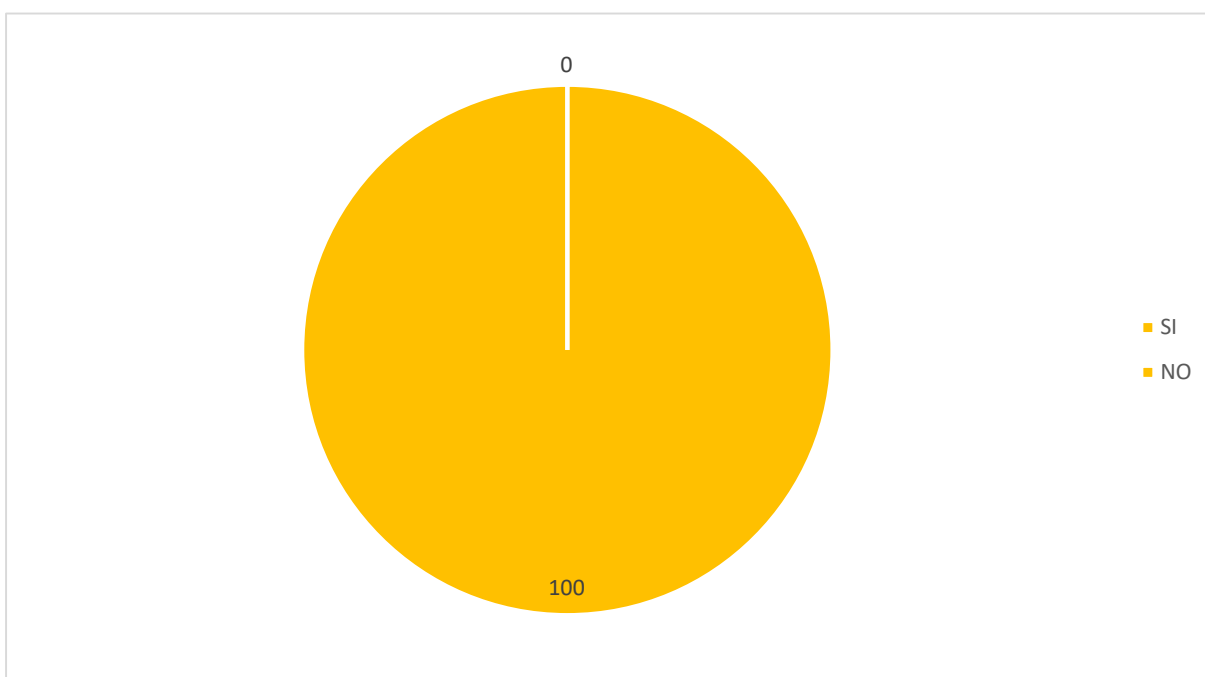
**Tabla No. 14**  
**Recomendaciones**

Opción	Frecuencia	%
SI	30	100
NO	0	0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados basados en si nos recomendaría si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria: el **100%** de los encuestado estarían dispuestos a recomendar si obtienen una buena experiencia.

**Gráfica No. 14**  
**Recomendaciones**



Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

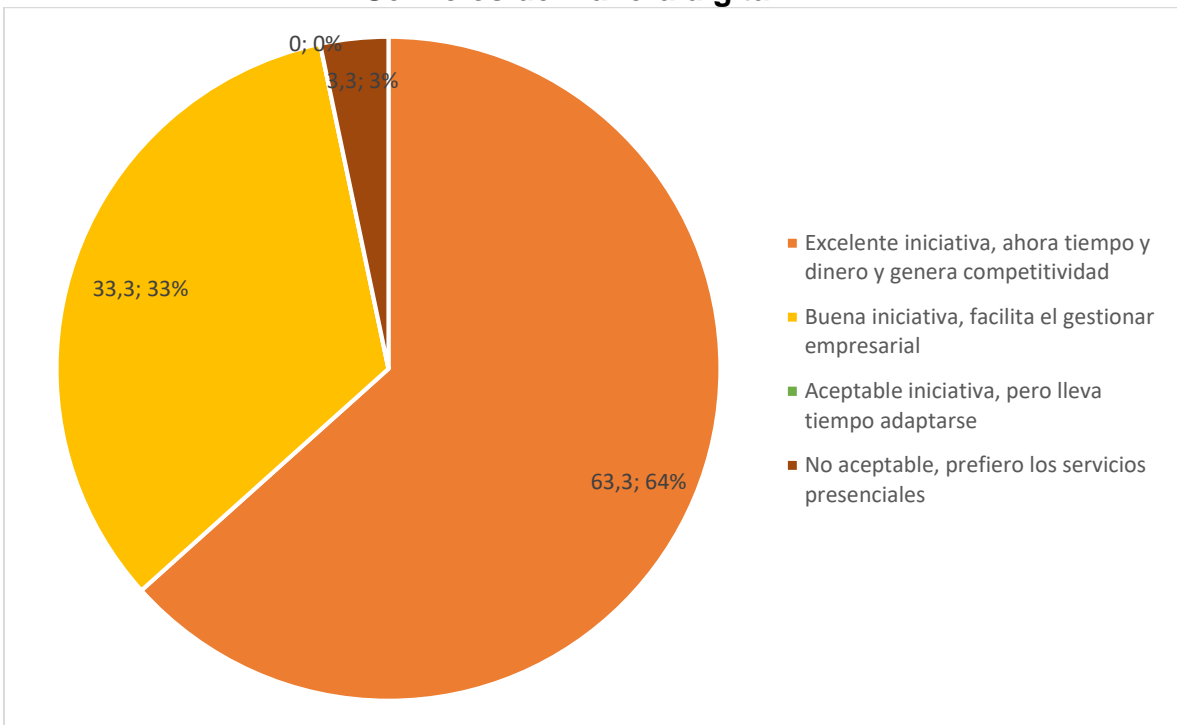
**Tabla No. 15**  
**Servicios de manera digital**

Opción	Frecuencia	%
<b>Excelente iniciativa, ahora tiempo y dinero y genera competitividad</b>	19	63.3
<b>Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial</b>	10	33.3
<b>Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse</b>	0	0
<b>No aceptable, prefiero los servicios presenciales</b>	1	3.3
<b>Total</b>	30	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios del país, se pueden presentar los siguientes resultados sobre la valoración acerca de las empresas que ofrecen sus servicios de manera digital: **63.3%** excelente iniciativa. El **33.3%**, Buena iniciativa; **0%**, aceptable y solo un **3.3%**, considera no aceptable y que prefieren los servicios presenciales. Podemos concluir que el mayor porcentaje demuestra que ofertar servicios online es una excelente iniciativa.

**Gráfica No. 15**  
**Servicios de manera digital**



Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de República Dominicana.

## SECCIÓN III

### Contexto mercadológico

#### 3.1 Objetivos mercadológicos.

- Lograr alcanza el mayor nivel de clientes a nivel nacional.
- Ofrecer un precio altamente llamativo y competitivo.
- Brindar una amplia paleta de planes que se puedan ajustar a tus necesidades.
- Tener el mejor engagement con nuestras plataformas digitales.

#### 3.2 Descripción mercado meta.

Somos una empresa orientada a brindar servicios dentro del área de gestión humana a empresas las cuales no poseen el departamento. Nuestro enfoque principal son las microempresas, estas son las que tienen menos de 10 trabajadores, por otro lado, la pequeña empresa tiene una plantilla de trabajadores limitada, de 50 trabajadores como máximo y por ultimo las medianas empresas que son las que tienen desde 31 hasta 100 trabajadores.

Principalmente deben ser organizaciones que consuman servicios online ya que es más fácil captar su atención. Desglosando esto podemos llegar a la conclusión que nuestro mercado meta inicial o como también se puede llamar clientes meta serian:

- Empresas de servicio
- Empresas comerciales
- Empresas de cuidado personal

Como mencionamos anteriormente esta es nuestra visión de mercado meta inicial, ya que inauguraremos nuestras labores dando servicio en todo el territorio nacional dominicano vía online. Más adelante en nuestro proceso de adaptación y experiencia, la empresa ARG tiene como objetivo expandirse y así poder llegar a mercados internacionales.

#### 3.3 Decisión sobre producto.

- Reclutamiento y selección de personal.

Promoción de vacantes laborales, creación de base de datos de candidatos, aplicación de pruebas técnicas y entrevistas.

Estudiamos el perfil requerido para indicar el candidato idóneo para la empresa, de los perfiles seleccionados se le envía en resumen con los detalles más relevantes del candidato y de esta manera el cliente tiene más facilidad para elegir el candidato ideal.

- Capacitación de personal.

Identificación de necesidades mediante encuestas, organización de temas a presentar en la capacitación y actividades dinámicas apoyadas por la empresa

para que el proceso de aprendizaje sea más eficiente, la capacitación a los colaboradores genera un mayor índice de motivación.

### **3.4 Decisión sobre el precio**

- Reclutamiento y selección de personal:

El costo este servicio será igual a un mes de salario de la vacante en cuestión, es decir, que esto varía dependiendo la vacante solicitada. El proceso será realizado de manera virtual y las formas de pago será mediante depósitos o transferencias bancarias, el 50% del monto debe ser saldado por adelantado para darle inicio al proceso.

- Capacitación de personal:

El costo de estas dependerá del tipo o tema de capacitación requerido por la empresa, el costo de estas puede oscilar entre \$15,000.00 y \$40,000, dependiendo también de la cantidad de empleados que participarán. Las capacitaciones pueden ser realizadas tanto de forma virtual como presencial y las formas de pago será mediante depósitos o transferencias bancarias, el 50% del monto debe ser saldado por adelantado.

### **3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.**

A través de plataformas como Instagram, LinkedIn, WhatsApp business y nuestra página web promocionaremos y ofreceremos nuestros servicios.

Usaremos LinkedIn ya que es una red social orientada al uso empresarial, a los negocios y al empleo. El cliente podrá contactar con nosotros y conocer los servicios que ofrecemos como empresa.

Instagram es una plataforma muy reconocida que nos permitirá promocionar nuestros servicios. Pretendemos invertir en anuncios publicitarios en este espacio para tener un gran alcance.

WhatsApp business es una aplicación de mensajería masivamente conocida y utilizada para permitir una rápida comunicación que no requiere tanta formalidad para que el cliente contacte con nosotros y aclare sus dudas.

Nuestra página web, es la página de nuestra empresa a la que deseamos que el mayor número de personas visite y el objetivo de promocionar y usar otras redes sociales y plataformas es conseguir que el cliente asista a la página web y se registre con su correo electrónico para poder enviar informaciones sobre nuestra empresa.

### **3.6 Decisión sobre la promoción.**

#### **Actividades o estrategias de promoción de ventas en el primer año del negocio.**

- Ofertas de descuentos a través de las diferentes redes sociales, si el cliente se registra a nuestra página web, recibe en su primera compra 10% de descuento.
- Si recomienda a otra empresa recibe otro 10% de descuento en dos de sus futuras compras.
- Les obsequiaremos artículos promocionales como bolígrafos, cuadernos y tasas con el logo de nuestra empresa para tener mayor visibilidad.

#### **Actividades o estrategias de publicidad en el primer año del negocio.**

- Pagar publicidad en la plataforma de Instagram así conseguir mayor audiencia y visibilidad. Debido a que aparecen como anuncios sorpresivos de manera masiva.
- Pagar publicidad en app store con el objetivo de que cuando descarguen aplicaciones gratis aparezcan anuncios sobre nuestros servicios y orientar al espectador a ingresar a nuestra página web.
- Usar comerciales como vallas y medios de comunicación tales como anuncios en la radio y televisivos.

#### **Actividades o estrategias de marketing directo en el primer año del negocio.**

- Usaremos envío de informaciones mediante correos electrónicos, para esto vamos a solicitar al cliente que se registre en nuestra página web y que complete brevemente su perfil, así segmentar de manera correcta cada cliente y saber qué tipo de informaciones serían las más valoradas para su empresa.
- Material publicitario como volantes, afiches y anuncios publicitarios a fin de abarcar el mayor terreno posible y que nos conozcan.
- Visitas personalizadas, para que nuestro cliente tenga un acercamiento directo y conozca tanto los servicios que vamos a ofrecer y como nuestro equipo de trabajo asistido.

#### **Actividades o estrategias de ventas asistidas e independientes en el primer año del negocio.**

- Contaremos con un catálogo de servicios en nuestra página web la cual una vez el cliente este registrado le permita descargar y ver los diferentes precios de los servicios que ofertamos.
- A través de correo electrónico enviaremos las cotizaciones de los diferentes paquetes de servicios si el cliente amerita un pago por iguala.

- Usaremos WhatsApp Business para responder preguntas rápidas, gestionar y dirigir al cliente para que realice su compra final a través de la página web oficial de la empresa.
- Vetas de todas las promociones en las diferentes redes sociales indicaran visitar y completar la compra en la página web.
- Realizaremos visitas presenciales a las empresas de interés para mostrar nuestro catálogo de servicios y propuesta de trabajo y ofrecer precios competitivos y adaptables a sus necesidades.

## SECCIÓN IV

### Contexto financiero

#### 4.1 Plan de inversión.

Descripción	Importe
Escritorio	15,000
Silla de oficina	12,000
Archivero	13,000
Laptop marca Dell	25,000
Laptop HP	30,000
Laptop Dell	27,000
Impresora escáner marca HP	18,000
Teléfono	10,000
Materiales gastables (tóner, papelería)	3,500
Hosting y dominio	636
Servicio telefónico claro	3,000
Servicio de internet	5,000
Diseño de página web	18,000
Soporte técnico	4,000
Energía eléctrica	2,000
<b>Total plan de inversión</b>	<b>186,136</b>

## 4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

Descripción	Ene.	Febr.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
<b>Herramientas promocionales</b>													
Volantes	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,500	3,500	<b>37,000</b>
Artículos promocionales	4,000	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	4,000	4,000	<b>43,500</b>
Anuncios radio	5,000	-	-	-	-	-	5,000	-	-	-	5,000	5,000	<b>20,000</b>
<b>Publicidad</b>													
Instagram	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	2,000	2,000	<b>19,000</b>
Youtube	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	<b>12,000</b>
Linkedin	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	<b>10,800</b>
<b>Total</b>	<b>15,400</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>14,900</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>9,900</b>	<b>16,400</b>	<b>16,400</b>	<b>142,300</b>

### 4.3 Pronóstico de ventas.

Descripción	Ene.	Febr.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total.
Reclutamiento y selección de personal.	36,000	40,000	30,000	35,000	32,000	25,000	30,000	45,000	43,000	55,000	58,000	42,000	<b>471,000</b>
Capacitación de personal.	15,000	15,000	20,000	25,000	20,000	18,000	16,000	35,000	20,000	19,000	43,000	50,000	<b>296,000</b>
<b>Total:</b>	<b>51,000</b>	<b>55,000</b>	<b>50,000</b>	<b>60,000</b>	<b>52,000</b>	<b>43,000</b>	<b>46,000</b>	<b>80,000</b>	<b>63,000</b>	<b>74,000</b>	<b>101,000</b>	<b>92,000</b>	<b>767,000</b>

#### 4.4 Estados de flujos de efectivo.

Descripción	Ene	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Agos.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic	Total.
<b>Ingresos</b>													
Reclutamiento y selección de personal.	36,000	40,000	30,000	35,000	32,000	25,000	30,000	45,000	43,000	55,000	58,000	42,000	<b>471,000</b>
Capacitación de personal.	15,000	15,000	20,000	25,000	20,000	18,000	16,000	35,000	20,000	19,000	43,000	50,000	<b>296,000</b>
<b>Costos</b>													
Servicio de internet	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	<b>60,000</b>
Herramientas promocionales	12,000	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	11,500	6,500	6,500	6,500	12,500	12,500	<b>100,500</b>
Publicidad	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,400	3,900	3,900	<b>41,800</b>
Hosting y dominio	636.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>636.00</b>
Soporte técnico	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	<b>48,000</b>
<b>Gastos</b>													
Energía eléctrica	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	<b>24,000</b>
Servicio de teléfono	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	<b>36,000</b>
Materiales gastables	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	<b>42,000</b>

<b>TOTAL ANUAL:</b>	
<b>Ingresos</b>	767,000
<b>Costos</b>	250,936
<b>Gastos</b>	102,000

<b>GANANCIA ANUAL:</b>
<b>414,064</b>

## **Conclusiones:**

Este proyecto universitario ha sido un reto motivador que nos enseñó de lo que somos capaces de hacer con dedicación y una buena guía. ARG Talent Business es un proyecto ambicioso el cual pretendemos poner en práctica en nuestra vida profesional.

En el desarrollo de este proyecto logramos afianzar el trabajo en equipo, aprendimos sobre el desarrollo de las redes sociales y su importancia en el emprendimiento online. Aparte de esto poder ver el resultado de crear con mucha dedicación y esfuerzo un sitio web y demás herramientas, han sido un sueño para nosotras.

Nuestra misión es ser empresa online líder en reclutamiento y selección de personal, y tenemos fe que lograremos posicionarnos en el mercado como una de las empresas más competitivas, con mucho esfuerzo y mucha más dedicación. Pretendemos facilitar el proceso de selección, reclutamiento y capacitación de personal para las Pymes que no cuentan con un departamento bien definido y organizado de Gestión Humana y se les dificulte llevar a cabo este proceso tan importante como lo es elegir correctamente el personal que trabajara en su empresa.

Con la creación de este proyecto nos llevamos el conocimiento teórico y práctico de cómo manejar y desarrollar una empresa web y las diferentes herramientas online para llevarlo a cabo de manera exitosa.

## **Agradecimientos:**

Después de haber culminado esta etapa de estudios con éxito, no nos queda más que agradecer a todas aquellas personas que de una u otra forma nos apoyaron para alcanzar nuestro objetivo. ¡Gracias a todos!

A nuestros principales apoyos y soportes: Nuestros padres, compañeros de estudios, a la universidad UAPA, a nuestros profesores que fueron nuestra guía en este largo camino, al departamento de Curso Final de Grado, y en especial a nuestra facilitadora/acompañante Eliana Campos. Deseamos hacerles llegar nuestras más sinceras palabras de agradecimiento por habernos guiado hasta hacer realidad nuestro sueño. ¡Muchas gracias!

## Bibliografías:

### Bibliografías

FESP. (2015). *Manual de imagen corporativa*. Sanfrancisco.

Booms, Bernard y Mary Bitner. 1981. "Manual mix de Marketing . En *Marketing of Services*. Editado por James H. Donnelly y William R. George. Chicago: American Marketing Association.

Stutely, Richard. 2001. *The Definitive Business Plan: The Fast-Track to Intelligent Business Planning for Executives and Entrepreneurs*. Upper Saddle River: FT Press.

### Web grafías

Producciones Somos, S. (s.f.). *G. A. Tavares & Asociados, SRL*. Obtenido de G. A. Tavares & Asociados, SRL: <http://www.gatavares.com/>

*People Working Corp.* (2022). Obtenido de <https://peopleworkingcorp.com/>

Marques, D. J. (11 de abril de 2012). *Workana* . Obtenido de Workana : <https://www.workana.com/es/how-it-works/client>

### Link página web y redes sociales

**Linkedin** <https://www.linkedin.com/in/arg-talent-business-ab3307253>

**Instagram** [https://instagram.com/argtalentbusiness\\_?lgshid=yymmymta2m2y=](https://instagram.com/argtalentbusiness_?lgshid=yymmymta2m2y=)

**Página web** <https://sites.google.com/view/argtalentbusiness/inicio>

### Aplicaciones

- Canva Board.
- Google Sites.
- Formularios de Google.
- Canva.
- Preview.
- Grid Post.
- Instagram.
- LinkedIn.
- Pinterest

## ANEXOS

### Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo



#### **Arielka Gómez Checo**

Es Psicóloga Industrial, posee una maestría en el área de Gerencia de Recursos Humanos. Con una trayectoria de más de 4 años en el área.



#### **Rosa Irenes Bello**

Es Licenciada en Marketing Digital. Actualmente acaba de ser nombrada como especialista en manejo de plataformas online.



#### **Gabriela Francisco Polanco**

Es Psicóloga Industrial, con especialidad en administración financiera. Experiencia laboral por más de 3 años en el mercado.

## 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 a procesos de gestión humana de contratación externa.

- 1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**
  - Extractiva.
  - Industrial.
  - Comercial.
  - Servicios.
- 2. ¿Qué tipo de servicios vinculados a la gestión humana serían necesarios para su empresa en este momento?**
  - Reclutamiento de personal.
  - Selección de personal.
  - Contratación e inducción de personal.
  - Capacitación y desarrollo del personal
  - Otro, especifique.
- 3. ¿Cuáles aspectos considera valioso para su empresa en la contratación de un outsourcing en gestión humana?**
  - Profesionalidad.
  - Calidad del servicio.
  - Diversidad en la oferta.
  - Precios competitivos.
  - Reputación.
  - Atención personalizada.
  - Otro especifique.
- 4. ¿Han contratado servicios de outsourcing en gestión humana 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 en gestión humana virtual?**

- Comunicación oportuna y constante.
  - Respuesta inmediata.
  - Flujo de información adecuado.
  - Uso de diagnósticos personalizados.
  - Adaptación de los servicios ofrecidos.
  - 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?**
- Videollamadas.
  - 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.
  - Todas las anteriores.
- 10. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?**
- Pago por servicio realizado.
  - Igual a 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 virtuales?**
- Publicaciones variadas.
  - Vídeos 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



### ¡Bienvenidos!

Somos una empresa Dominicana orientada a servicios de Gestión Humana de Selección, Reclutamiento y Capacitación de personal, con el objetivo de garantizar el correcto funcionamiento de la organización.

Activar Windows  
Ve a Configuración para activar Windows

### Somos:

Una empresa online dedicada al proceso de selección y reclutamiento de personal en pequeñas y medianas empresas de la República Dominicana.

Pretendemos facilitar el proceso de selección y reclutamiento de personal para las Pymes que no cuentan con un departamento bien definido y organizado de reclutamiento y se les dificulte llevar a cabo este proceso tan importante como lo es elegir correctamente el personal que trabajara en su empresa.



#### Misión

Optimizar la gestión de selección y reclutamiento de personal de manera efectiva, garantizando el cumplimiento de los objetivos propuestos por la empresa.



#### Visión

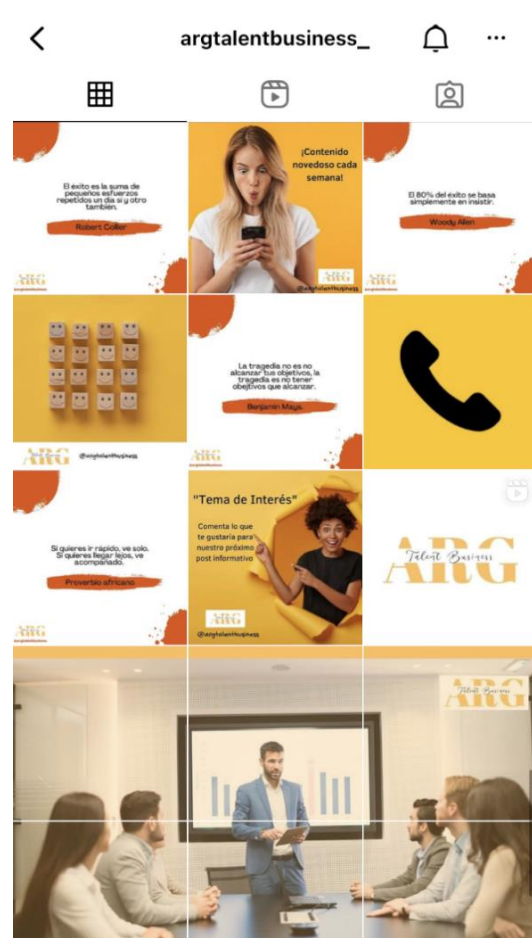
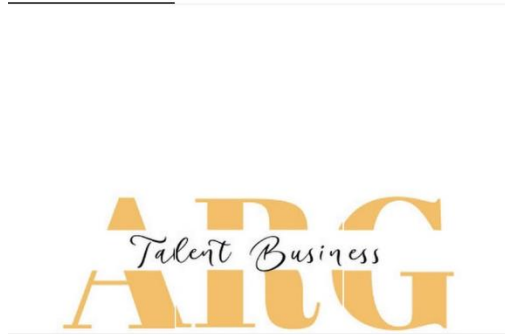
Ser empresa online líder en capacitación selección y reclutamiento de personal en la República Dominicana, proporcionar seguridad y ser reconocidos como la mejor opción para gestionar y capacitar el capital humano.



#### Valores

- Honestidad
- Integridad
- Confianza
- Respeto
- Fidelidad

## Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram



## Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn

**ARG Talent Business** · 1er  
¡Crecemos junto a ti!  
1 contacto

Mensaje

Actividad  
1 seguidor

 **Síguenos mas de cerca y descubre lo que tenemos para ti. Link de acceso pagina we...**  
ARG Talent Business ha compartido esto

Ver todo

Contacto

Email  
argtalentbusiness@gmail.com

Inicio Mi red Publicar Notificaciones Empleos

**ARG Talent Business** · 1er  
¡Crecemos junto a ti!  
4 días

Te traemos estos tips para atraer y captar talentos.

¡Crecemos junto a ti!

809-996-7511/ 7512/ 7513  
argtalentbusiness@gmail.com

#argtalentbusiness #capacitacionempresarial  
#reclutamientoyseleccion

**Tips para atraer y captar talento**

- Humaniza las ofertas del empleo
- Simplifique el perfil que necesita.
- Describe bien el puesto de empleo.
- Crea la entrevista perfecta
- Crea un plan de reclutamiento.
- Analiza bien tus necesidades
- Si encuentras al candidato ideal, muévete rápido.

@argtalentbusiness

Recomendar Comentar Compartir

**ARG Talent Business** · 1er  
¡Crecemos junto a ti!  
1 semana

¡Hola!

Contactanos y te asesoramos con el reclutamiento, selección y capacitación de tu personal para que tu empresa obtenga altos niveles y buenos resultados.

#argtalentbusiness #reclutamientoyseleccion  
#capacitacionempresarial #pymes

**¡BIENVENIDOS!**

¿Sabes quiénes somos?  
¿Has oído de nosotros?  
¿Conoces nuestros servicios?

Todas estas inquietudes y más te las responderemos aquí.

¡Síguenos!

@ARGTALENTBUSINESS

Recomendar Comentar Compartir

@argtalentbusiness

Recomendar Comentar Compartir

**ARG Talent Business** · 1er  
¡Crecemos junto a ti!  
1 semana

Nuestro equipo, siempre disponibles para ayudarte.

#argtalentbusiness #capacitacionempresarial  
#reclutamientoyseleccion

**Es Psicóloga Industrial, posee una maestría en el área de Gerencia de Recursos Humanos. Con una trayectoria de más de 4 años en el área**

*Cyabrina Francisco*  
Es Psicóloga Industrial, con especialidad en administración financiera.

*Rosa Belle*  
Es Licenciada en Marketing Digital. Actualmente acaba de ser nombrada como especialista en manejo de plataformas online.

Recomendar Comentar Compartir