



IWC S.A.C.

“Profesionales trabajando con imaginación”

PLANES DE NEGOCIOS



IWC S.A.C.

“Profesionales trabajando con imaginación”



PLANES DE NEGOCIOS



Nuestro servicio consiste en elaborar un documento de gestión y operación que detalla aspectos técnicos, el core business, el plan del recurso humano, el plan de marketing, plan de inversión y evaluación económica-financiera de un proyecto.

QUÉ OFRECEMOS EN EL SERVICIO

La elaboración de un Documento final de Plan de Negocios conteniendo:

- Aspectos técnicos
- Plan de Operaciones
- Plan de recurso humano
- Plan de marketing
- Plan de Inversión
- Evaluación económica financiera



** En ningún caso IWC asume el 100% del desarrollo del servicio se exige un nivel de participación activo al cliente.*

ASPECTOS TÉCNICOS: ESTUDIO DE MERCADO ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Elaborando un estudio de mercado que comprende:
 - ❖ Recopilación y organización de información secundaria del sector, definición de ámbito de estudio.
 - ❖ Recopilación, procesamiento y análisis de información primaria de la oferta, demanda y competencia.
 - ❖ Segmentación del mercado de acuerdo a criterios establecidos y cuantificando el mercado potencial.



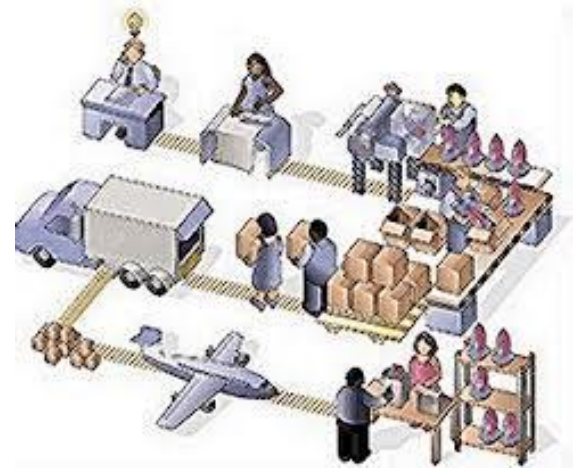
ASPECTOS TÉCNICOS ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Definiendo criterios técnicos sobre:
 - ❖ Ubicación
 - ❖ Distribución
 - ❖ Aspectos legales de constitución
 - ❖ Aspectos tributarios
 - ❖ Otros



PLAN DE OPERACIONES: DISEÑO DEL PRODUCTO O SERVICIO ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Definiendo el producto o servicio.
- ❑ Estableciendo las características tangibles e intangibles del producto o servicio.
- ❑ Elaborando el diagrama de operaciones del producto o servicio.
- ❑ Identificando el flujo de actividades de los procesos de operación del producto o servicio.



PLAN DE OPERACIONES: DISEÑO ORGANIZACIONAL

¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Elaborando el planeamiento estratégico o análisis de las 5 fuerzas de Porter, según el caso.
- ❑ Diseñando el diagrama estratégico de macro procesos y describiendo cada proceso.
- ❑ Elaborando el organigrama del proyecto.
- ❑ Elaborando la matriz de responsabilidades estratégicas.

MACRO PROCESOS	ORGANIZACIÓN FUNCIONAL											
	AC	G	GC	G	A	JC	MR	M	B	JA	CF	AL
ESTRATÉGICOS												
Marketing o ventas		o	•		o							
Planeamiento y gestión	•	•	o		o							
Gestión de operaciones		o	o	•								•
OPERATIVOS												
Recepción y canalización			•		o							
Abastecimiento y compras			o							•		
Salón de negocios					•	o	o					
Restaurante				•		o	o			o		
Servicio de bar				•					o			
Servicios complementarios		•			o							
Promoción y pos servicio		o	•									
Capacitación y entrenamiento		•				o			o			
SOPORTE												
Almacén				o						•		
Gestión de recursos humanos		o			•							
Contabilidad y finanzas		o			o						•	
Asesoría legal		o			•							

PLAN DE RECURSO HUMANO ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Definiendo la cadena valor del producto o servicio.
- ❑ Analizando puestos y competencias.
- ❑ Elaborando el perfil profesional u ocupacional según puesto.
- ❑ Definiendo los procedimientos de selección del recurso humano.
- ❑ Costeando planillas y pagos del recurso humano.
- ❑ Estableciendo las políticas de contrataciones, evaluaciones e incentivos del recurso humano.



PLAN DE MARKETING ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Estableciendo el Marketing Estratégico que defina: estrategias de segmentación, cartera, posicionamiento y lanzamiento.
- ❑ Planteando el Marketing Mix del producto o servicio: punto de atención al público, promoción y comunicación, precio, personal, presencia física y proceso de ventas.



PLAN DE INVERSIÓN ¿CÓMO LO HACEMOS?

- ❑ Evaluando los costos de infraestructura, equipo y mobiliario.
- ❑ Elaborando proyecciones de ventas, compras, recurso humano, pagos de bienes y servicios, depreciación, costos y gastos de ventas y administrativos.
- ❑ Elaborando el flujo de caja según horizonte de inversión.
- ❑ Definiendo la estructura de capital.
- ❑ Evaluando las fuentes de financiamiento.



EVALUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA ¿CÓMO LO HACEMOS?



- Elaborando los estados financieros proyectados según horizonte de inversión.
- Determinando el punto de equilibrio.
- Evaluación de rentabilidad (VANE, VANF, TIRE y TIRF).
- Evaluación de liquidez.
- Análisis de sensibilidad.



"Profesionales trabajando con imaginación"

IWC S.A.C.



BENEFICIOS DEL SERVICIO

- Desarrollo metodológico adecuado al producto que garantiza la validez del resultado.
- Asesoría personalizada permanente.
- Elaboración de productos con staff de profesionales experimentad@s.
- Entrega de los productos del servicio en los plazos establecidos.
- Control de la calidad mediante supervisión interna y externa.
- Levantamiento de nuevas observaciones por 60 días a la entrega del informe final (MÁXIMO DOS).



*Equipo de Profesionales
a su disposición*

*Equipo de Profesionales
a su disposición*



"Profesionales trabajando con imaginación"

IWC S.A.C.

MUCHAS GRACIAS !!!



Contáctenos:

Dirección: Av. Arequipa 1384 Int.503 Urb. Santa Beatriz-Lima

Teléfono: (01) 265-4782 / Cel.: 98878-8327

**Email: informes@iwcperu.com
ventas@iwcperu.com**

Web: iwcperu.com.pe