

UNIVERSIDAD DE LA SABANA
INSTITUTO DE POSTGRADOS- FORUM
RESUMEN ANALÍTICO DE INVESTIGACIÓN (R.A.I)

ORIENTACIONES PARA SU ELABORACIÓN:

El Resumen Analítico de Investigación (RAI) debe ser elaborado en Excel según el siguiente formato registrando la información exigida de acuerdo la descripción de cada variable. Debe ser revisado por el asesor(a) del proyecto. EL RAI se presenta (quema) en el mismo CD-Room del proyecto.

| No. | VARIABLES | DESCRIPCIÓN DE LA VARIABLE |
|-----|---|--|
| 1 | NOMBRE DEL POSTGRADO | Especialización en Gerencia Comercial con énfasis en ventas |
| 2 | TÍTULO DEL PROYECTO | Estudio para el posicionamiento de Compufacil en Santander |
| 3 | AUTOR(es) | SARMIENTO RINCON IVAN - VARGAS HERNANDEZ PAOLA ANDREA |
| 4 | AÑO Y MES | Dos mil quince (2015), Febrero |
| 5 | NOMBRE DEL ASESOR(a) | NEWMAN GUTIERREZ |
| 6 | DESCRIPCIÓN O ABSTRACT | <p>El plan de negocio se desarrolla para plantear a la gerencia general y a la junta de socios de Compufacil la posibilidad de Posicionar a Compufacil en la regional Santander como la compañía líder en soluciones de tecnología, aumentando un 40% la facturación anual en 2015 y lograr un aumento del 20% anual en los siguientes tres años, apoyados en un crecimiento de la fuerza de ventas y un equipo de ingeniería local.</p> <p>The business plan is developed to raise the general management and the board of trustees of Compufácil the possibility of positioning in the regional Santander Compufácil as the leading technology solutions company, increasing by 40% the annual turnover in 2015 and achieve a increase of 20% annually over the next three years, supported by a growing sales force and a team of local engineering.</p> |
| 7 | PALABRAS CLAVES | Se extraen del marco teórico o conceptual del proyecto (máximo 5 palabras). |
| 8 | SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE EL PROYECTO | TECNOLOGIA |
| 9 | TIPO DE ESTUDIO | PLAN DE NEGOCIO |
| 10 | OBJETIVO GENERAL | Posicionar a Compufacil en la regional Santander como la compañía líder en soluciones de tecnología, aumentando un 40% la facturación anual en 2015 y lograr un aumento del 20% anual en los siguientes tres años, apoyados en un crecimiento de la fuerza de ventas y un equipo de ingeniería local. |
| 11 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | <ol style="list-style-type: none"> 1. Constituir la fuerza de ventas y el grupo de ingeniería en la regional Santander para la consecución de nuevas cuentas y disminución en los tiempo de entrega de las propuestas comerciales. 2. Generar conjuntamente con los fabricantes, estrategias de mercadeo que permitan aumentar la penetración del mercado 3. Apoyar a las compañías en la creación de los presupuestos anuales de tecnología y ofrecer la posibilidad de acompañamiento para su sustentación 4. Buscar opciones de compensación por cumplimiento de metas y objetivos estratégicos que puedan cumplir con las expectativas salariales de los empleados |
| 12 | RESUMEN GENERAL | <p>RESUMEN GENERAL</p> <p>El plan de negocio se desarrolla para plantear a la gerencia general y a la junta de socios de Compufacil la posibilidad de Posicionar a Compufacil en la regional Santander como la compañía líder en soluciones de tecnología, aumentando un 40% la facturación anual en 2015 y lograr un aumento del 20% anual en los siguientes tres años, apoyados en un crecimiento de la fuerza de ventas y un equipo de ingeniería local.</p> <p>Para lo anterior se tuvo en cuenta como esta la competencia, el entorno a través de un análisis PEST, estado del mercado, los clientes y los consumidores los cuales nos llevaron a entender como se comporta el mercado local en Santander y poner en funcionamiento el plan de negocio planteado.</p> <p>Se detallaron cuales son los canales y la fuerza de ventas para entender su estructura, se identificó cuales son los puntos clave y los puntos críticos que se debe trabajar así como el objetivo del plan de negocio y los pilares tácticos detallando todas las actividades a realizar para cumplir con dichos pilares.</p> <p>Se genero todo el flujo de caja y los costos del proyecto que ayudan a proyectar y a viabilizar económica y financieramente el plan de negocio definiendo que este es viable económicamente y que los resultados positivos se comienzan a ver a partir del segundo semestre luego de la implementación y que la inversión inicial es recuperada en un 89% desde el primer mes de operación y generando utilidades desde el segundo trimestre del año.</p> |
| 13 | CONCLUSIONES. | <p>Se puede concluir que el negocio es viable económicamente a partir del segundo semestre</p> <p>La inversión inicial es recuperada en un 89% desde el primer mes de operación y generando utilidades a partir del segundo trimestre del año</p> <p>La proyección de ingresos tiene un comportamiento ascendente y los gastos no varían en la misma proporción de dicho crecimiento</p> |
| 14 | FUENTES BIBLIOGRÁFICAS | www.compufacil.com.co |