



# MANUAL PARA EL DESARROLLO DEL TRABAJO FINAL EMPRENDIMIENTO

**2024.**

**PROF. KING**

**Esta es una guía de la estructura que debe poseer el trabajo final de emprendimiento.**

Esta es una estructura base, ustedes pueden agregar elementos que consideren importantes para poder explicar su proyecto, modelos, ejemplos, prototipos, etc.

- a) PORTADA
- b) PRESENTACIÓN (INCLUIR NOMBRES APELLIDOS Y NUMERO DE ORDEN).
- c) LOGO DE LA EMPRESA E IMAGEN DEL SERVICIO O PRODUCTO
- d) **Resumen ejecutivo** (realizar cerca de finalizar el trabajo pedir orientación)  
<https://www.montsepenarroya.com/como-hacer-un-resumen-ejecutivo-para-un-plan-de-empresa/>
- e) TABLA DE CONTENIDO.

## **1. GENERALIDADES.**

- a) Nombre del negocio.
- b) Actividad a desarrollar en el emprendimiento.
- c) Razón Social ver: <https://www.competitividad.org.do/denominacion-social-razon-social-y-nombres-comerciales/>
- d) /-
- e) forma jurídica a optar (porqué)
- f) Dirección del negocio.
- g) Misión, visión, valores y principios
- h) Proceso de producción.
- i) Proceso de venta.
- j) **Distribución en planta** y requerimientos generales de maquinaria y equipo.
- k) Marco legal para la actividad que se va a realizar leyes, reglamentos, normativas etc.
- l) Descripción de todos los aspectos técnicos o tecnológicos que entran en juego en su propuesta y que se tendrán que tener en cuenta.

## 2. PLAN DE MERCADEO<sup>1</sup>

### 2.1 Diagnóstico del mercado. Describir:

- PRODUCTO (descripción)
- MERCADO POTENCIAL
- MERCADO OBJETIVO
- COMPETENCIA
- FORTALEZA DE LA COMPETENCIA

### 2.2 Estrategia de Marketing. Describir:

- PRODUCTO
- PRECIO
- PLAZA (DISTRIBUCIÓN)
- PROMOCIÓN

### 2.3 Imagen Corporativa:

- Logo de la empresa y del producto
- Lema (SLOGAN):

### 2.4 Realizar un FODA

### 2.5 Propuesta de valor: ver <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>

---

<sup>1</sup> PLAN DE MERCADEO Esta sección de su plan debe demostrar que usted tiene conocimientos claros y entiende como se desarrolla el mercado en el cual pretende comercializar su producto o servicio. Esta sección debe contener se debe responder a las siguientes preguntas:  
¿Quiénes son exactamente sus clientes? Describa sus características tales como: edad, sexo, profesión, ingreso, lugar geográfico e intereses, etc.

### **3. PLAN TÉCNICO OPERATIVO**

Estructura organizativa de la empresa (organigrama)

#### **Organización de gestión.**

- ÁREAS DE GESTIÓN:
  - a) CANTIDAD DE PERSONAS
  - b) RESPONSABILIDADES
  - c) HABILIDADES REQUERIDAS

#### **4. Plan de Inversión.**

- a) Presupuesto de Equipo y Herramientas,
- b) Presupuesto (adecuación del local).
- c) Presupuesto Materia prima e Insumos Iniciales y Materiales
- d) Costo unitario y el precio de venta
- e) Costo de registro y establecimiento de la empresa legalmente.

Debe figurar: La descripción, unidad de medida, cantidad, costo total, costo unitario, lugar de compra proveedor.

- f) Total, de la inversión: inversión en local, herramientas, equipos y materiales + inversión en capital de trabajo.
- g) Financiación (institución, tasa, programa)
- h) Proyección de gastos e ingresos.

#### **5. Parte final**

- Conclusión
- Infografía
- Anexos fotografías de los procesos, reuniones.

#### **Formato:**

*Tahoma 13, a 1 ½ espacio, negritas solo títulos, todo el texto justificado, paginas numeradas (desde la Tabla de contenido) fotografía adecuada y formal de los estudiantes participantes (en los anexos)*

*Versión en PDF e impresa (encuadrada en espiral preferiblemente).*

*Extra: Presentación presencial del proyecto + **FERIA** + de la mejor forma posible, teniendo en cuenta los aspectos desarrollados en esta propuesta. (La mayor creatividad posible)*