*Este ejemplo de plan de negocios es proporcionado por la Agencia Federal de Pequeños Negocios.*

*Obtenga ayuda para iniciar y dirigir su pequeña empresa en SBA.gov.*

# We Can Do It Consulting

Plan de negocios

Rebecca Champ, Propietaria

**Creado el 29 de diciembre de 2016**

## Resumen ejecutivo

### Producto

We Can Do It Consulting (podemos hacerlo asesorando) proporciona servicios de asesoría a compañías pequeñas y medianas. Nuestros servicios incluyen administración de oficina y reingeniería de procesos empresariales para mejorar la eficiencia y reducir los costos administrativos.

### Clientes

El público objetivo de We Can Do it Counsulting son los propietarios, los directores de recursos humanos, los gerentes de programa, los presidentes y los directores generales, de empresas con 5 a 500 empleados, que quieren incrementar su productividad y reducir gastos generales. Nos especializamos, específicamente, en asesorar a los ejecutivos de alto nivel en procesos de oficina tales como supervisión del trabajo, producción, obtención del máximo rendimiento de las reuniones, liderazgo, mejores prácticas financieras o de contratación, y otras necesidades relevantes para los clientes potenciales; que se desempeñan en roles gerenciales en organizaciones pequeñas o grandes y que pueden estar atascados por procesos, burocracia o expertos técnicos con poca experiencia de liderazgo.

### Futuro de la compañía

La consultoría es una industria rápida, en evolución. En respuesta a estas circunstancias, We Can Do It Consulting ofrecerá otros servicios, en el futuro, incluyendo la facilitación y el análisis de requisitos.

## Descripción de la compañía

### Declaración de objetivos

Proporcionar servicios de calidad a nuestros clientes que ayudarán a prosperar y harán crecer a sus compañías.

### Integrantes principales

Rebecca Champ — propietaria, consultora principal

Guy Champ — gerente de negocios/ventas

Sophie Roberts — gerente de contabilidad

### Estructura legal

We Can Do It Consulting es una corporación S, fundada en Greenville, South Carolina.

## Estudio de mercado

### Industria

We Can Do It Consuting se incorporará a la industria de asesoría de la gestión de oficina y de mejoramiento del proceso empresarial. Habitualmente, las firmas consultoras más grandes, tales como KEG Consulting, trabajan con corporaciones internacionales, mientras que las firmas consultoras más pequeñas trabajan tanto con corporaciones grandes como con organizaciones pequeñas, generalmente, de ubicación más cercana. Las firmas consultoras estructuradas, como la nuestra, tienen un historial de trabajo con agencias gubernamentales locales, estatales y federales. La industria de consultoría aun se está recuperando de la recesión económica. Fue golpeada más fuertemente en el 2009, cuando dicha industria se contrajo en un 9,1%. Sin embargo, a medida que la economía se recupera, la industria muestra signos de crecimiento. Un estudio reciente afirmó que se proyecta un crecimiento, en la consultoría de gestión de operaciones, de un 5,1% anual en los próximos años.

### Descripción detallada de los clientes

Los clientes objetivo de We Can Do it Counsulting son los propietarios, los directores de recursos humanos, los gerentes de programa, los presidentes y los directores generales, de empresas con 5 a 500 empleados, que quieren incrementar su productividad y reducir gastos generales. Nos especializamos, específicamente, en asesorar a los ejecutivos de alto nivel en procesos de oficina tales como supervisión del trabajo, producción, obtención del máximo rendimiento de las reuniones, liderazgo, mejores prácticas financieras o de contratación, y otras necesidades relevantes para los clientes potenciales; que se desempeñan en roles gerenciales en organizaciones pequeñas o grandes y que pueden estar atascados por procesos, burocracia o expertos técnicos con poca experiencia de liderazgo. Para aprovechar las oportunidades geográficamente cercanas, mientras iniciamos y hacemos crecer nuestro negocio, We Can Do It Counsulting se dirigirá específicamente a los ejecutivos objetivo de las compañías de las industrias manufacturera, automotriz, sanitaria y de defensa. Esto nos permitirá sacar ventaja de la proximidad de la compañía respecto a los hospitales (uno de los mayores empleadores de la región), a las fábricas de automóviles y de partes para vehículos y a los contratistas gubernamentales que respaldan la cercana antigua base de la Fuerza Aérea, que es ahora un centro de tecnología aeronáutica.

### Ventajas de la compañía

Como We Can Do It Consulting proporciona servicios, en lugar de un producto, nuestras ventajas son tan fuertes como lo sean nuestros consultores. Además de garantizar que nuestro equipo es flexible, rápido, y está capacitado para proporcionar consejo experto y trabajar con plazos cortos, Tomaremos las siguientes acciones para respaldar los servicios de asesoría:

* Tener solo gerentes que sean profesionales en gestión de proyectos (PMP, por sus siglas en inglés) certificados.
* Garantizar que los integrantes del equipo de contabilidad utilicen nuestra planificación y proceso informativo, exclusivos, para estar en contacto con los clientes y mantenerlos actualizados respecto a los proyectos.
* Proporcionar entrenamiento verbal público para todos los consultores.
* Desarrollar relaciones cercanas con subcontratistas que puedan apoyarnos en áreas tales como el diseño gráfico, para garantizar que el material y las presentaciones sean siempre claras y mantengan un estilo uniforme.
* Todos los integrantes de nuestro personal tienen una titulación de al menos cuatro años, y el 20% tiene un grado avanzado.
* Somos una compañía virtual sin muchos gastos generales o normas corporativas estrictas, lo que ahorra tiempo y dinero y crea un lugar de trabajo flexible para hacer las cosas.

### Regulaciones

We Can Do It Consulting debe cumplir todas las regulaciones federales y estatales referentes a la asesoría empresarial. Específicamente, el Código de Regulaciones Federales en su Título 64, Partes 8753 y 4689.62, 65, y 74 y el Título 86.7 del Código de South Carolina.

## Línea de servicio

### Producto/servicio

Servicios incluidos:

* Análisis de reingeniería de procesos empresariales
* Análisis de gestión de oficina
* Servicios presenciales de gestión de oficina
* Facilitación de reingeniería de procesos empresariales
* Analítica
* Gestión del cambio
* Gestión de la relación con el cliente
* Desempeño financiero
* Mejoramiento de operaciones
* Gestión de riesgos

### Estructura de precios

We Can Do It Consulting ofrecerá sus servicios a una tarifa por hora, utilizando las siguientes categorías y tasas laborales:

* Director, USD 150
* Ejecutivo de contabilidad, USD 140
* Gerente de proyecto, USD 135
* Coordinador de proyecto, USD 100
* Analista de negocios, USD 90
* Analista de procesos, USD 90
* Analista financiero, USD 85
* Técnico, USD 75

### Ciclo de vida del producto

Todos los servicios están listos para ser ofrecidos a los clientes, en espera de la aprobación de los contratos.

### Derechos de propiedad intelectual

We Can Do It Consulting es un nombre de marca en el estado de South Carolina, y hemos solicitado protección de nuestros procesos exclusivos y de otras propiedades intelectuales, tal como nuestro logo. También hemos registrado el nombre de nuestro dominio y hemos apartado las cuentas de redes sociales relevantes para su uso futuro y para evitar la posible suplantación de uno de nuestros consultores.

### Investigación y desarrollo

La compañía tiene planificado efectuar la siguiente investigación y desarrollo:

* Crear una solución tecnológica, a la medida, para los fabricantes de vehículos, tales como automóviles o aviones, que ayude a dar mejor seguimiento a cada pieza manufacturada y a su estatus en el proceso de ensamblaje.
* Determinar la necesidad de servicios de asesoría adicionales, en nuestro mercado, relacionados con la vinculación entre procesos mejorados y oportunidades de mayores ventas y promoción a los clientes potenciales
* Hallar tendencias en las soluciones de software que pueden proporcionar servicios automatizados potencialmente competitivos para asegurar que We Can Do It Consulting sigue esculpiendo cuidadosamente su nicho en el mercado.

## Comercialización y ventas

### Estrategia de crecimiento

Para hacer crecer la compañía, We Can Do It Consulting hará lo siguiente:

* Se interconectará con las industrias manufacturera y automotriz y en las conferencias de atención médica
* Establecerá un sitio web de la compañía que contenga llamativo contenido multimedia sobre nuestros servicios
* A medida que crezca el negocio, hará publicidad en publicaciones que lleguen a nuestras industrias objetivo.

### Comunicación con el cliente

We Can Do It Consulting se comunicará con sus clientes a través de:

* Reuniones con los gerentes locales en las compañías objetivo
* El uso de las redes sociales tales como Twitter, YouTube, Facebook, y LinkedIn
* El suministro de información de contacto en el sitio web de la compañía

### Cómo vender

Actualmente, la única persona encargada de las ventas de We Can Do It Consulting es el gerente de negocios, Guy Champ. A medida que se incrementen los ingresos, We Can Do It Consulting, buscará incorporar un empleado para que ayude con la gestión/coordinación contable. Esta persona también proporcionará apoyo con las redes sociales y comercialización en línea. La compañía aumentará la concientización de nuestros clientes objetivo a través de publicidad en línea, campañas proactivas de relaciones públicas y la asistencia a ferias comerciales.