



Escuela de
Diseño



VECTRO
Soluciones Gráficas

PLAN DE NEGOCIO

Alyery Vanessa Medina Rodríguez
Kimberley Elizabeth Mejía Norori
Emerson Alonso West Martínez

Managua, Nicaragua
Diciembre 2015



**Universidad
Politécnica
de Nicaragua**

Sirviendo a la Comunidad

Resumen Ejecutivo

VECTRO Es un negocio que se dedica a la venta directa de soluciones gráficas a las distintas empresas u organizaciones la prioridad del negocio es dar calidad, creatividad, efectividad y rentabilidad del producto gráfico que el cliente necesita con un diseño atractivo tratando de destacarnos y diferenciarnos de los negocios de la misma rama en el mercado dando la innovación y vanguardismo necesario para el crecimiento de los mi pymes.

La cual brindara servicio de publicidad y manual de imagen, analizamos varios factores entre ellos en crecimiento de las empresas en el país, el ambiente tecnológico, las oportunidades de empleo, y según nuestro análisis tenemos una oportunidad de desarrollar nuestra empresa. Sera una empresa con un servicio diferente e innovador ya que queremos ofrecer una atención personalizada con el cliente, se trata de hacerle visitas al cliente para revisar los avances del trabajo realizado y al final se le llevara a entregar el producto ya finalizado hasta su propia empresa, esto será como un servicio delivery.

Justificación:

Consideramos de mucha importancia brindarles un servicio completo y personalizado a las empresas que quieran solicitar los servicios de manual de imagen, ya que las mayorías solo se limitan en ponerles un nombre a sus empresas y no cuentan con una imagen propia. Hoy en día en este mundo tan competitivo es importante explicarles la importancia de la misma, con el objetivo de contribuir en el desarrollo de sus empresas, ya que estos productos son esenciales para captar la atención de los clientes y para darse a conocer más en el mercado.

Misión:

Satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes. Ofreciendo soluciones de comunicación visual, mediante las habilidades y destrezas de nuestro equipo de trabajo

Ubicación de La empresa:

Está ubicada Managua, distrito cinco de Managua. En una colonia de fácil acceso. La dirección exacta es: Colonia Nicarao. Costado sur este del colegio Nicarao. Domicilio D220.

Ventas operativas:

1. Si nuestro cliente requiere de dos servicios, por ejemplo si el cliente desea el diseño de la imagen corporativa y el diseño de la papelería en general, el cliente tendrá un cinco por ciento de descuento.
2. Si el cliente requiere de dos servicios arriba de los \$80 dólares, se pueden negociar un descuento especial.
3. Estudiantes con carnet recibirán descuento de 5% cinco por ciento, si el servicio es arriba de los \$30 dólares.

Descripción de los productos y servicios:

IMAGEN CORPORATIVA: Diseño de Manual de imagen y Vectorización de Logos.

PAPELERIA BASICA: Diseño de: recibos, facturas, hoja membretada, tarjeta de presentación, sobre de carta.

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN: Diseño de Revistas, Catálogos y Menú.

FOTOGRAFIA CREATIVA: Edición de foto y foto montaje.

PUBLICIDAD: Diseño de: Vallas, Stand, Moppy, Afiches, Volantes y Brochure.

El mercado

Descripción de mercado que atenderá la empresa

El mercado que atenderá la empresa son las pymes, empresas nuevas en crecimiento o desarrollo, y personas individuales del departamento de Managua, son empresas que poseen entre seis y diez empleados son una importante fuente de empleo.

Demanda potencial

Nuestros consumidores potenciales de la edad de 20 -78 años, propietarios de micros, pequeñas y medianas empresas, así como empresas nuevas en crecimiento o desarrollo, y personas individuales del departamento de Managua, dedicados al sector comercial y servicio.

Conclusiones de estudio de mercado

Conclusiones de estudio de mercado

Para el análisis de mercado y poder identificar cuáles son los productos que mas prefiere el cliente. Utilizamos la encuesta, ya que es una herramienta factible para la recaudación de información. Por la cual obtuvimos lo siguiente:

Para la mayoría de los empresarios es muy importante la imagen de su empresa, pocos conoce sobre la importancia de realizar un manual de marca, pero la mayoría han hecho uso de medios gráficos para informar a las personas sobre los productos y servicios que ofrece, lo que refleja que todos hacen uso de los servicios que ofrecemos lo cual comprueba que si existe un interés. Un 80% contratan asesores independientes, y después de realizar nuestra encuesta y explicarles y mostrarles el uso de un manual de marca ellos mostraron mucho interés y si están dispuestos a pagar por el servicio.

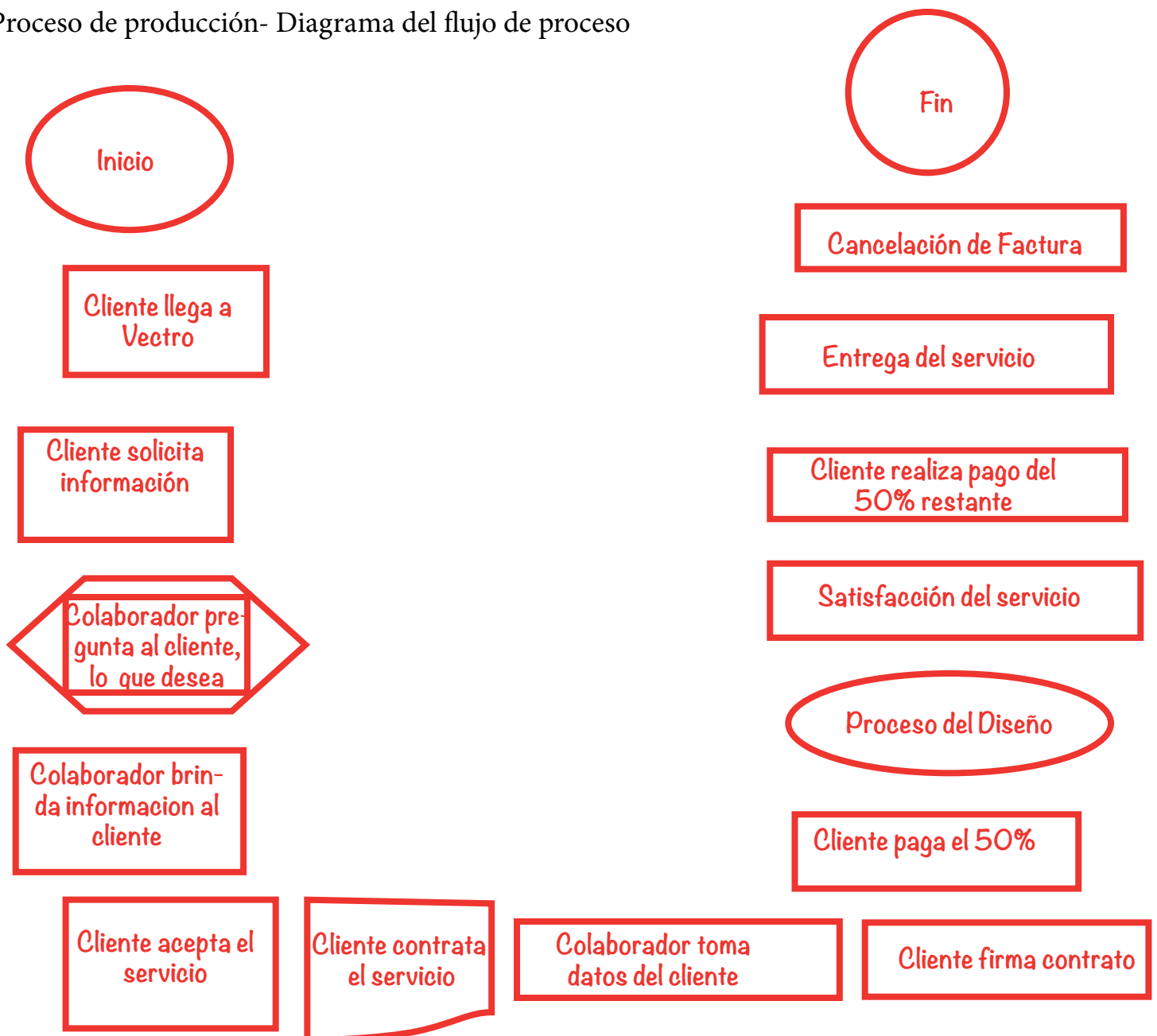


Resumen del plan de ventas

Nuestro servicio de publicidad e imagen corporativa o manual de marca para las pymes, el cual será un servicio profesionalizado. Nuestro plan de ventas es obtener al menos un 20% de las pymes que hay en Managua. Y los cuales esperamos aumentar un 40% en los próximos cinco años, tomado en cuenta que nuestros servicios también van dirigidos a personas naturales, esperamos mantener nuestros clientes e ir aumentando nuestro mercado.

Producción

Proceso de producción- Diagrama del flujo de proceso



Necesidades especiales del equipo, instalaciones, materia prima, mano de obra

1 Diseñador y área de producción

Insumos:

Cartuchos de tinta

3 cartuchos _____ C\$ 1.417.80

CD: para la entrega de los trabajos finales en digital.

100 CD _____ C\$ 1.573.00

Resma de Papel: para imprimir.

6 resmas de papel _____ C\$ 701.22

Organización

Organigrama de la empresa

VECTRO



Estará formada básicamente por tres personas las cuales inicialmente serán suficientes para lograr y conformar nuestras estrategias y protecciones y realización de nuestros objetivos. Consideramos utilizar este tipo de organigrama porque está más acorde con el modelo que deseamos llevar en nuestra empresa, porque pensamos que cada área de la empresa es igual de importante que la otra ya que todas tiene que ir de la mano par que haya un buen funcionamiento.

Marco legal

1. Nombre de la Empresa: VECTRO
2. Tipo de negocio. : SERVICIO
3. Razón Social: WEST, MEJIA Y MEDINA Compañía limita
4. W y M COMPAÑÍA LIMITADA

Elegimos esta forma jurídica porque es una sociedad mercantil, y que se compone por un número de socios limitados cuyo capital se encuentra repartido en participaciones de igual valor entonces la responsabilidad de la misma se limitara en función del aporte de capital que haya realizado el socio y por eso es que en caso de contracción de deudas no se obligara a responder con el patrimonio personal del socio.

Información de contabilidad y finanzas.

Quien y como llevara a cabo el proceso contable?.

La contabilidad de la empresa la llevara o cabo un contador que se contratara cada tres meses,

Capital inicial requerido

Nuestro capital inicial es de \$10,000.00 dólares.

Resumen de los estados financieros

Resultado de la aplicación de indicadores financieros

VECTRO inicia con un capital de \$10,000 dólares obteniendo un margen de utilidad de un 30% el primer año con una ganancia \$20,827.20 dólares y una ganancia de \$ 78,802.23 dólares para el año quinto. Lo cual nos indica que nuestra empresa es viable. Porque recuperamos nuestra inversión el primer año.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPITULO I	
PLAN DE NEGOCIO	7
Justificación	
Misión	
Visión	
Principios empresariales	
Ventajas competitivas.....	8
De la empresa	
Del producto o servicio	
CAPITULO II	9
EL MERCADO	
1.1 objetivos de la mercadotecnia	
1.2 Investigación de mercado	
1.3 Estudio de mercado	
1.4 Distribución y puntos de venta	
1.5 Promoción del producto o servicio	
1.6 Fijación y políticas de precio	
1.7 Plan de introducción al mercado	
1.8 Riesgos y oportunidades del mercado	
1.9 Sistema y plan de ventas	
CAPITULO III	13
PRODUCCION	
1.1 objetivos del área de producción.	
2.2 especificaciones del producto.	
2.3 Descripción del proceso de producción.	
2.4 Diagrama del flujo de proceso	
2.5 Características de la tecnología	
2.6 Equipo e instalaciones	
2.7 Materia prima	
2.8 Capacidad instalada	
2.9 Manejo de inventarios	
2.10 Ubicación de la empresa	
2.11 Mano de obra requerida	
2.12 Procedimiento de mejora continúa	
2.13 Programa de producción	
CAPITULO IV	20
ORGANIZACIÓN	
3.1 Objetivos del área de organización	
3.2 Estructura organizacional	
3.3 Funciones específicas por puesto	
3.4 Capacitaciones del personal	
3.5 Desarrollo del personal	
3.6 Administración de sueldos y salarios	
3.7 Evaluación del desempeño	
3.8 Relaciones de trabajo.	
3.9 Marco legal	
CAPITULO V	26
SISTEMA FINANCIERO	
4.1 Objetivos de área contable	
4.2 sistema contable de la Empresa	
1 Flujo de efectivo proyectado	
2. Balance inicial	
3. Balance general proyectado	
4. Estado de resultado proyectado	
5. Punto de equilibrio	
6. Proyección de ventas	
7. Inversión	
MANUAL DE IMAGEN	37
CONCLUSIÓN	66
ANEXOS	67
Auditoria personal	
Técnicas para seleccionar ideas de negocios innovadoras	
Formulario de encuesta	
Análisis de encuesta Gráfico	
ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	75

PLAN DE NEGOCIOS

Justificación

Consideramos de mucha importancia brindarles un servicio completo y personalizado a las empresas que quieran solicitar los servicios de manual de imagen, ya que las mayorías solo se limitan en ponerles un nombre a sus empresas y no cuentan con una imagen propia. Hoy en día en este mundo tan competitivo es importante explicarles la importancia de la misma, con el objetivo de contribuir en el desarrollo de sus empresas, ya que estos productos son esenciales para captar la atención de los clientes y para darse a conocer más en el mercado.

Misión:

Satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes. Ofreciendo soluciones de comunicación visual, mediante las habilidades y destrezas de nuestro equipo de trabajo.

Visión:

VECTRO será una empresa enfocada en diseño gráfico y la invención de nuevas ideas para la imagen comercial y publicidad de su empresa. Con enfoque vanguardista y excelente calidad en publicidad, nos visualizamos con productos desarrollados acordes a las necesidades de los clientes convirtiéndonos en una importante opción de mercado.

Principios empresariales:

Seguridad, Calidad y garantizar un buen servicio

Ventajas competitivas

De la empresa

Que somos una empresa, que brindamos servicios profesional y personalizado, con la característica que nuestro trabajo va ir de la mano con nuestros clientes.

Es una micro empresa por que solamente vamos a contar con tres empleados.

Del producto o servicio

Nuestro servicio de manual de imagen se caracterizara por no ser un simple servicio queremos que sea la adecuada y que cumpla todos los parámetros que se requieren, para lo cual se hará un estudio antes de su realización.

Otra ventaja es que queremos ofrecer un servicio de calidad y novedoso. Por ejemplo seremos una empresa que estará en comunicación constante con el cliente y una estrategia será que haremos visitas a los clientes en su negocio. Si el cliente quiere nosotros le brindaremos la opción de llegar hasta su local para revisar los avances que se vayan realizando, así como la entrega de su trabajo finalizado se lo llevaremos a su empresa. Esto ser como un servicio delivery.

CAPITULO II

EL MERCADO

1.1 objetivos de la mercadotecnia

Corto Plazo:

En el corto plazo esperamos atender un total de 200 clientes, de los cuales 70 son individuales y 30 son pymes, estimando un volumen de ventas de \$ 28,835.00 dólares, equivalentes a la venta de manual de imagen \$ 10,400.00 dólares y \$ 18,435.00 dólares de otros servicios. Esta cantidad de clientes representan aproximadamente un 20% al número de pymes que hay en Managua. Y en los cuales esperamos aumentar un 40% en los próximos 5 años.

Mediano Plazo:

En el mediano plazo esperamos atender un total de 280 clientes, de los cuales 70 son individuales y 30 son pymes, estimando un volumen de ventas de \$ 73,475.00 dólares equivalentes a la venta de manual de imagen \$ 30,800.00 dólares y \$ 42,675.00 dólares de otros servicios. Obteniendo un ingreso a nuestro portafolio de clientes de un 40%, sobre la base de clientes potenciales que logramos el primer año.

Largo Plazo:

En el largo plazo esperamos atender un total de 448 clientes, de los cuales 70 son individuales y 30 son pymes, estimando un volumen de ventas de C\$ \$ 105,815.00 dólares, equivalentes a la venta de manual de imagen \$ 44,000.00 dólares y \$ 61,815.00 dólares de otros servicios. Obteniendo un ingreso a nuestro portafolio de clientes de un 40% en el cuarto año y un 20% en quinto año, sobre la base de clientes potenciales que logramos en el segundo y tercer año.

1.2 Investigación de mercado

Proporciona la información necesaria para cada área de la empresa, lo que necesitamos saber sobre la demanda de nuestros servicios y lo que realmente el cliente necesita. Y podemos definir con claridad las características de nuestro cliente en potencia.

1.3 Estudio de mercado

Con base en el estudio de mercado debemos hacer el cálculo de la demanda actual y demanda potencial. Asignarse una participación de mercado, con un método profesional e indicar cómo evolucionará esta participación en los próximos 5 años.

Todo estudio de mercado plantea una serie de interrogantes sobre aspectos básicos como son: ¿Cuáles son sus objetivos?, ¿qué métodos utilizar?, ¿qué es el análisis de la oferta y la demanda?, ¿cuáles son los métodos de proyección de la oferta y demanda?, ¿cómo determinar el precio de un servicio?, ¿cómo presentar un estudio de mercado?. A éstas y otras interrogantes se les da respuesta en este capítulo enfocado al estudio de mercado en la micro, pequeña y mediana empresa.

1.4 Distribución y Puntos de Venta



EMPRESA



CONSUMIDOR

1.5 Promoción del producto o servicio

Como nuestro plan de promoción de nuestros servicios para publicitar la empresa usaremos como medio masivo y factible la utilización de redes sociales y además los siguientes recursos:

Medio	Cantidad	Costo unitario	Total
Banner	3	\$12	\$36
Afiche	100	\$ 1.50	\$ 150
Separadores	100	\$ 0.50	\$ 50
Sticker	10 pliego	\$1	\$10
Brochure	100	\$1	\$100
Misceláneos		\$54	\$ 54
		Total	\$ 400

1.6 Fijación y políticas de precio

En nuestras políticas de ventas decidimos que cualquier servicio brindado por nuestra empresa tendrá que ser pagado en efectivo y el cincuenta por ciento al contratar los servicios y el otro cincuenta al entregar el trabajo final.

1. DISEÑO DE MANUAL DE IMAGEN: si el cliente desea el diseño solo se le entregara el arte en digital que tendrá un costo de \$350 (trescientos cincuenta dólares), pero si el cliente desea todo el paquete completo en este caso el diseño y el manual en físico, es decir impreso el costo será de

\$ 400 (cuatrocientos dólares).

Si nuestro cliente requiere de dos servicios, por ejemplo si el cliente desea el diseño de la imagen corporativa y el diseño de la papelería en general, el cliente tendrá un cinco por ciento de descuento.

2. PAPELERÍA BÁSICA: se trata de un paquete de diseño de la papelería de una empresa, que se refiere al diseño de: recibos, facturas, hojas membretadas, tarjeta de presentación, sobre de cartas, etc. Este tendrá un costo de \$20 dólares (veinte dólares), pero si el cliente desea solamente el diseño de uno de ellos el costo será de \$10 (diez dólares).

3. **DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:** el diseño de diagramación de una revista de más de 20 páginas, el costo será de \$100 Dólares (cien dólares).

4. **PUBLICIDAD:** el diseño para una valla publicitaria, stand o mopy tendrá el valor de \$10 dólares (diez dólares), individualmente, pero si el cliente desea el diseño de ambos este tendrá un valor de \$15 (quince dólares). En el caso de afiches, volantes y brochure, este será un paquete que tendrá un costo de \$20 (veinte dólares).

A los clientes se les dará bonificación, si el cliente requiere del diseño de un afiche y desea 100 impresos, se le regalaran 15 afiches más.

1.7 Plan de introducción al mercado

Como nuestro plan de introducción al mercado decidimos implementar las siguientes técnicas, visitar a los clientes potenciales darles nuestros productos promocionales como son: las tarjetas de presentación. Brochure. Así como algunos suvenires con nuestro logo impregnado para que se identifiquen con nuestra empresa.

1.8 Riesgos y oportunidades del mercado

RIESGOS: el principal riesgo con el que contamos es nuestra competencia, que son las agencias publicitarias existentes con mayor grado de posicionamiento en el mercado.

OPORTUNIDADES: nuestros conocimientos técnicos, nuestros precios accesibles y nuestro servicio personalizado.

1.9 Sistema y plan de ventas

1. Si nuestro cliente requiere de dos servicios, por ejemplo si el cliente desea el diseño de la imagen corporativa y el diseño de la papelería en general, el cliente tendrá un cinco por ciento de descuento.

2. Si el cliente requiere de dos servicios arriba de los \$80 dólares, se puede negociar un descuento especial.

3. Estudiantes con carnet recibirán descuento de 5% cinco por ciento, si el servicio es arriba de los \$30 dólares.

RESPONSABLE DE VENTA:

1. Se encargara de la atención a los clientes

2. Será el encargado de realizar la cartera de clientes correspondientes.

3. Se encargara de realizar la publicidad y la promoción de los planes de ventas de la empresa.

4. Elaborara los pronósticos de proyección de las ventas cada cierto tiempo.

5. Se encargara de hacer estudios de mercado para los servicios.

6. Proponer a la Gerencia estrategias de comercialización que permitan incrementar las ventas.

CAPITULO III

PRODUCCIÓN

2.1 Objetivos del área de producción.

Corto plazo:

- Describir la actividad productiva de la empresa.
- Determinar la cantidad de producción de un servicio considerando la capacidad productiva de la empresa.
- Controlar el material con el que se va a trabajar y utilizar el menor costo posible para elaborar el producto.
- Producir los servicios con las cualidades requeridas por los clientes, acorde con las estimaciones mercadotécnicas.
- Obtener la materia prima para el buen funcionamiento de la entidad.

Mediano Plazo:

- Adquirir la materia prima en las cualidades y volúmenes necesarios para la elaboración de nuestros servicios, de acuerdo con las estimaciones de área del mercado.
- Definir los parámetros del área de producción.
- Definir las estrategias y políticas del área de producción.

Largo plazo:

- Aumentar la materia prima, equipos y maquinarias necesarias para la actividad de la empresa.
- Capacitar a nuestros colaboradores para un buen funcionamiento de nuestros servicios para una excelente calidad de los mismos.

2.2 Especificaciones del producto.

Los servicios que VECTRO ofrece son clasificados como: Servicios Profesionales.

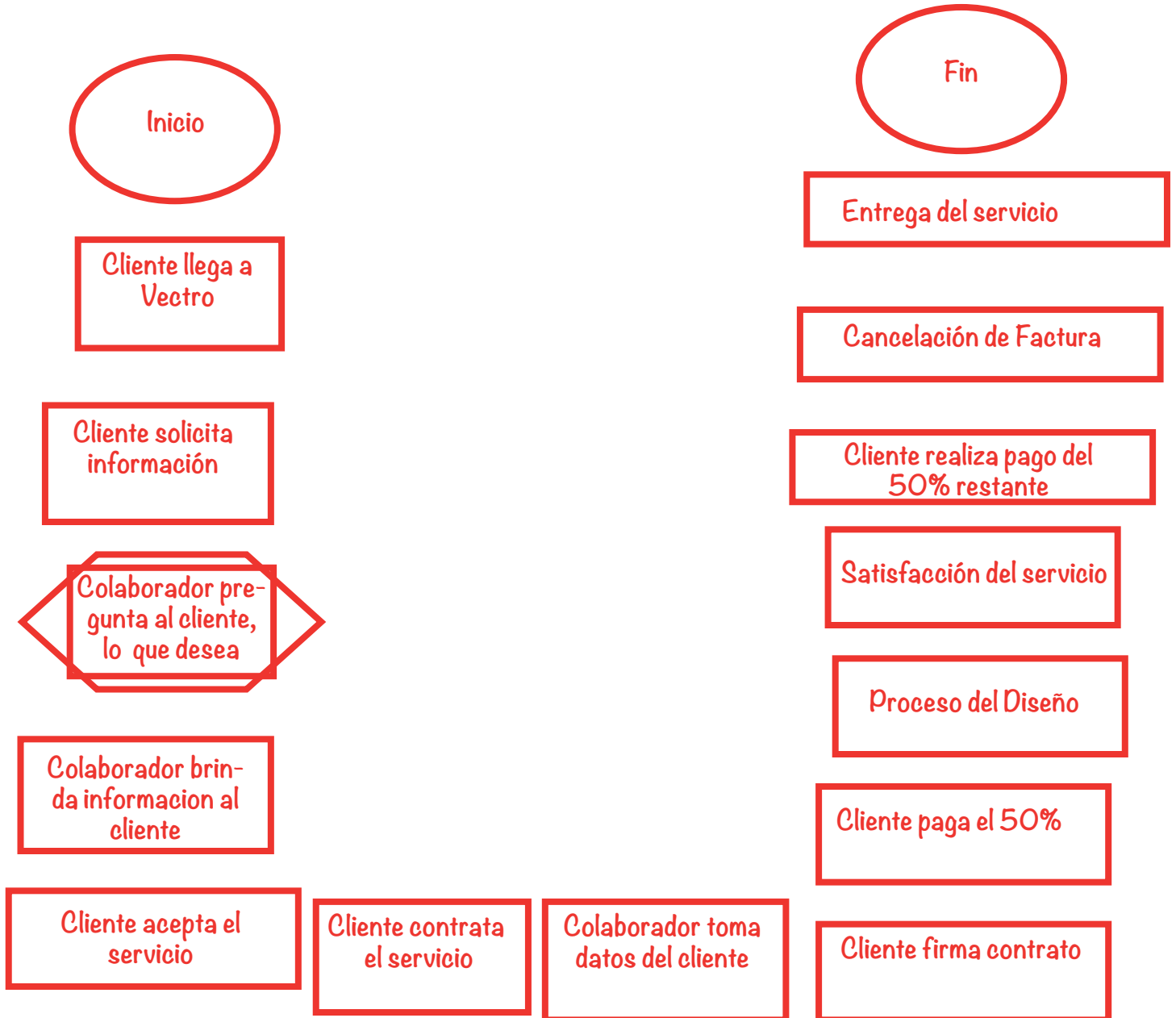
NOMBRE:	DESCRIPCION:	PRECIO
IMAGEN CORPORATIVA	Manual de imagen Vectorización de Logos	\$400
PAPELERIA BASICA	Diseño de: recibos, facturas, hoja membretada, tarjeta de presentación, sobre de carta.	“El diseño de todo tendrá un costo de \$20. Individual costara \$10
DISEÑO DIAGRAMACION	Y Diseño de: Revista Catalogo Menú	\$150 \$20 \$15
FOTOGRAFIA CREATIVA	Edición de foto	\$ 20
PUBLICIDAD	Diseño de: Vallas Stand Moppy Afiches Volantes y Brochure	\$10 \$10 \$20 paq. Individual \$ 10

2.3 Descripción del proceso de producción.

Cliente llega VECTRO, colaborador recibe al cliente, y le pregunta que información necesita, el cliente solicita la información, y nuestro colaborador le brinda la información necesaria el cliente y le ofrece todos nuestros servicios y nuestras políticas de venta. El cliente acepta el servicio y contrasta el servicio, colaborador toma los datos del cliente, el cliente firma el contrato y pagara el 50% del servicio. Después que el cliente contrata los servicios se procede a realizar lo siguiente:

- *El diseñador realiza los bocetos, luego de realizar los bocetos con la información que el cliente le brindo, el diseñador visita al cliente para revisar avances.
- * Si el cliente requiere el servicio de impresión, el diseñador se comunica con los proveedores.
- * El diseñador realiza los cambios en el caso que haya que realizarlos y luego procede a diseñar.
- * Nuevamente el diseñador se reúne con el cliente para enseñarle el arte final, si el cliente está de acuerdo se procede a imprimir. Pero si el cliente solo desea el diseño en digital se le entregara un CD con la información.
- *El cliente realiza la cancelación de las factura del pago total del servicio.
- *Colaborador realiza la entrega del trabajo final.

2.4 Diagrama del flujo de proceso





2.5 Características de la Tecnología

Hp pavilion 500
 Modelo: HP 500-350 la. Pantalla 27”
 Windows 8.1
 Procesador: intel core i7 4770
 Velocidad: 3.4 GHZ hasta 3.9 GHZ
 Tarjeta grafica NVIDIA Geforce
 Teclado Leap motion
 GT635 CON 2B de memoria para gráficos y me-
 moria RAM de 12GB y 1600 Mhz DD 133
 (1 de 8GB Y 1 DE 4GB)
 Precio \$900
 9 Nucleos de procesador
 2TB de almacenamiento

2.6 Equipo e Instalaciones

Equipo de computación

1 computadora portátil	\$ 600
2 computadoras de escritorio	\$ 1800
1 disco duro externo	\$ 150
1 Impresora Epson Stylus	\$ 600

Mobiliario y equipo de Oficina

3 escritorios	\$240
3 sillas ejecutivas	\$90
1 Archivero	\$40
1 Ventiladores	\$ 65
1 Oasis	\$ 100
1. 1 juego de sofás	\$ 110

2.7 Materia prima

Corto plazo

Cartuchos de tinta

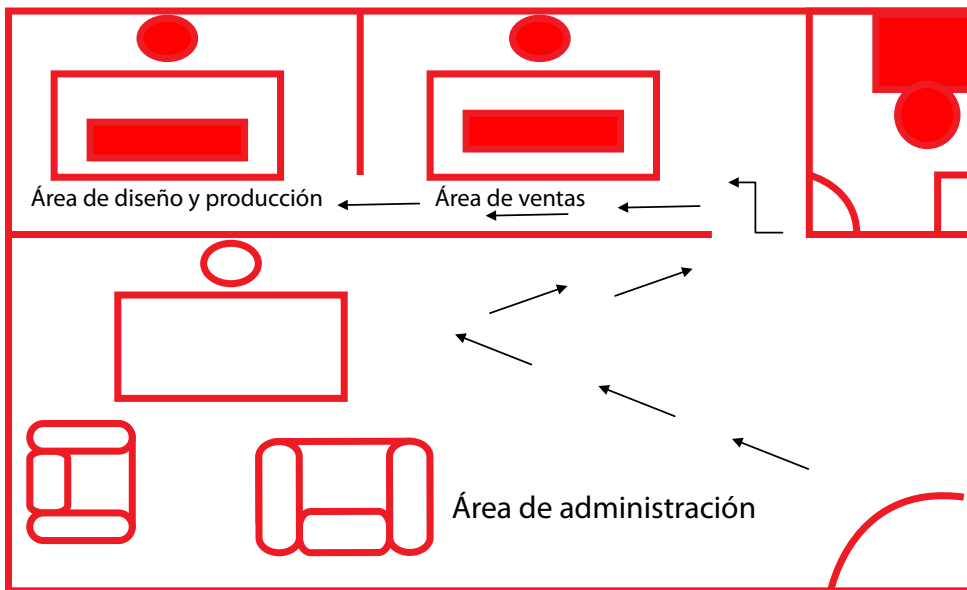
3 cartuchos _____ C\$ 1.417.80

CD: para la entrega de los trabajos finales en digital.

100 CD _____ CS 1.573.00

Resma de Papel: para imprimir.

6 resmas de papel _____ C\$ 701.22



2.8 Capacidad instalada

Los equipos con los que VECTRO cuenta es:

Window 8.1, con un procesador intel core i7 4770, y una velocidad de 3.4 GHZ hasta 3.9 GHZ, 9 núcleos de procesador Y 2tb de almacenamiento. Así que constamos con la capacidad necesaria para cumplir con los clientes que estimamos tener a nuestro corto plazo.

2.9 Manejo de inventarios

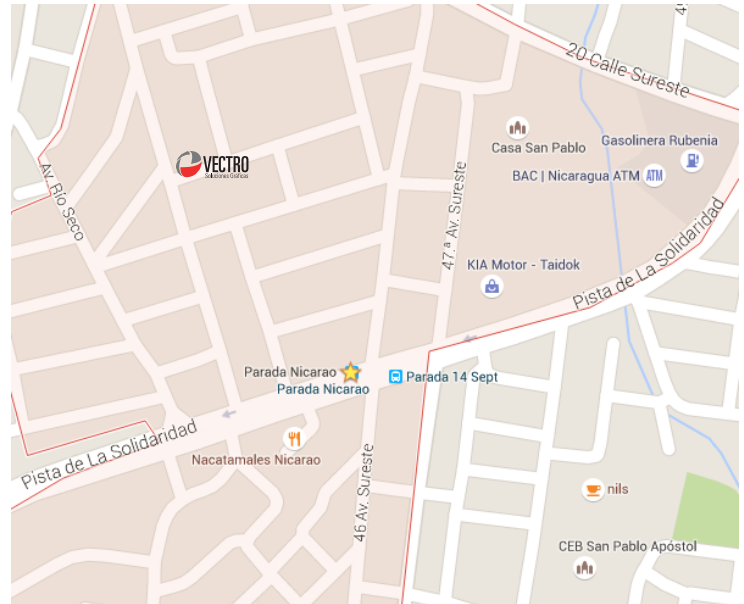
Para nuestro corto plazo haremos uso de ciertos insumos como son:

1 caja de Cd, Papel para reproducción y cartucho de tinta para impresora.



2.10 Ubicación de la empresa

Colonia Nicarao, Managua, Nicaragua
 Costado sur este del colegio Nicaro.



2.11 Mano de obra requerida

1 Diseñador y área de producción

2.12 Procedimiento de mejora continúa

Actualización de tecnología; estar pendiente de lo nuevo que está saliendo al mercado en que se refiere a las nuevas tendencias en diseño, material para impresiones, papelería, formatos y programas para diseñar, así como en lo nuevo en computadoras e impresoras y en los servicio de internet.

2.13 Programa de producción

Cortó Plazo (1 año)

	Porcentaje de ventas	Total de ventas
Servicios individuales	70%	\$14,265.00
Servicios de manual de imagen	30%	\$10,400.00
Total	100%	\$24,665.00



Mediano plazo (2 y 3 años)

	Porcentaje de ventas	Total de ventas
Servicios individuales	70%	\$ 42,675.00
Servicios de manual de imagen	30%	\$30,800.00
Total	100%	\$ 73,475.00

Largo Plazo (4 y 5 año)

	Porcentaje de ventas	Total de ventas
Servicios individuales	70%	\$ 61, 815.00
Servicios de manual de imagen	30%	\$44.000.00
Total	100%	\$ 105,815.00

CAPITULO IV

ORGANIZACIÓN

3.1 Objetivos del área de organización

Corto Plazo:

1. Garantizar un espacio adecuado a las funciones y servicios que brindará la empresa.
2. Garantizar los recursos humanos que requieren las áreas funcionales de la empresa.
3. Garantizar los equipos y las maquinarias requeridos para las áreas funcionales.
4. Administrar todos los bienes y recursos de la empresa.
5. Realizar los trámites necesarios para la legalización para la funcionalidad de la empresa.

Mediano Plazo:

1. Coordinar las actividades de trabajo de manera que se realicen de manera eficaz y eficiente a través de otras personas.
2. Velar por un adecuado mantenimiento y satisfacer las necesidades de las diferentes áreas en cuanto al suministro de servicios generales de apoyo.
3. Elaborar reglamento interno y el manual de funciones o manual de cargo de la empresa.

Largo Plazo:

1. Administrar adecuadamente el uso de bienes muebles e inmuebles de la empresa.
2. Asignar y controlar los insumos requeridos por las diferentes áreas administrativas de la empresa.
3. Determinar cualquier tendencia del entorno que pueda influir en la operación de la organización.



3.2 Estructura organizacional

VECTRO estará formada básicamente por tres personas las cuales inicialmente serán suficientes para lograr y conformar nuestras estrategias y protecciones y realización de nuestros objetivos.



3.3 Funciones Especificas por Puesto

Administración:	Diseño y producción:	Ventas
<ul style="list-style-type: none"> *Administrar el negocio *Dar la bienvenida al cliente *Brindar la información necesaria el cliente *Revisión de contratos *Revisar que las facturas tengan un orden consecutivo * En algunas ocasiones también realizara funciones de diseñador *Realizar pagos: agua, luz, teléfono, internet, etc. Diseño: Darle información necesaria al cliente. *Tomar los datos del cliente *Establecer una política con el cliente para saber cada cuanto van a estar en contacto para la revisión de bocetos. Diseñar 	<ul style="list-style-type: none"> *Darle información necesaria al cliente. *Tomar los datos del cliente *Establecer una política con el cliente para saber cada cuánto van a estar en contacto para la revisión de bocetos. *Realizarle visitas al cliente para revisión *Diseñar 	<ul style="list-style-type: none"> *Se encargara de la atención a los clientes *Será el encargado de realizar la cartera de clientes correspondientes. *Se encargara de realizar la publicidad y la promoción de los planes de ventas de la empresa. *Elaborara los pronósticos de proyección de las ventas cada cierto tiempo. *Se encargara de hacer estudios de mercado para los servicios. *Proponer a la Gerencia estrategias de comercialización que permitan incrementar las ventas. * En algunas ocasiones también realizara funciones de diseñador.

Políticas Operativas de la empresa VECTRO:

EL PRESENTE REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO PREESCRITO POR LA EMPRESA VECTRO DOMICILIADA EN MANAGUA ES SOMETIDO PARA LA EMPRESA COMO PARA SUS TRABAJADORES.

- Se emplea solo personas mayores de 18 años
- Los días laborales serán (lunes, martes, miércoles, jueves, viernes, sábado (medio día).
- Los horarios establecidos serán los siguientes:

Horario de entrada: 8:00 am

Horario de salida: 5:00 pm

Con descanso de 45 minutos para almorzar a partir de las 12 de medio día.

- El pago del trabajo suplementario de horas extras y el recargo por trabajo nocturno o por comisión debe efectuarse junto con el salario ordinario.
- Se deben hacer las observaciones, reclamos y solicitudes al debido superior de cada área de manera respetuosa.
- Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, que sirvan para encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores, salvo orden superior.

3.4 Capacitaciones del personal

1. Selección de colaboradores y reclutamiento de talento. Colocaremos anuncios en diferentes universidades para llegar a los diferentes talentos, estos deben tener fluidez del tema. Deben dominar el tema y que les resulta difícil y cuáles son sus mejores habilidades y en que se desempeñan mejor.

2. Para las personas con experiencias les realizaremos entrevistas a los seleccionados que cumplan con los requisitos; que sea creativo, innovador, con deseo de superación, responsable, que sepa trabajar en equipo, disponibilidad de horario y que tenga dos años mínimos de experiencia.

3. A los nuevos miembros se le asignara un supervisor que valorara su capacidad y su desempeño durante un mes para ver si es apto para el puesto y también le instruirá en sus funciones y el sistema con el que se trabaja en la empresa.

3.5 Desarrollo del personal

Adiestramiento: es el entrenamiento básico para que el colaborador desempeñe las funciones para las que ha sido contratado. En VECTRO daremos charlas de recursos humanos para que nuestro personal esté capacitado para darle un trato de calidad a nuestro clientes.

Capacitación: Es el entrenamiento que se le da a la persona para que realice un mejor trabajo. En VECTRO lo que queremos es que nuestro personal se altamente capacitado para competir en el mundo labora, por eso capacitaremos a nuestros colaboradores en los programas requeridos en nuestro servicios, esto será cuando salga una nueva versión.

3.6 Administración de sueldos y salarios

Cargo	Salario Nominal	Treceavo mes	Vacaciones	Indemnización	INSS patronal 18%	INATEC 2%	Total
Gerente Administrativo	C\$ 66,720.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$12,009.60	C\$ 1,334.40	C\$70.056.00
Departamento de ventas	C\$ 66,720.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$12,009.60	C\$ 1,334.40	C\$70,056.00
Diseño y producción	C\$ 66,720.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$ 5,560.00	C\$ 12,009.60	C\$ 1,334.40	C\$70,056.00
Totales	C\$200,160.00	C\$16.680.00	C\$ 16.680.00	C\$ 16.680.00	C\$ 36,028.80	C\$ 4,003.20	C\$210,168.00

3.7 Evaluación del Desempeño

Haremos una evolución de nuestros colaboradores en un periodo cada seis meses.

- Es obligación del colaborador saludar al cliente.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético
- Nuestros colaboradores deberá establecer una conversación amable, respetuosa y fluida con el fin de lograr la satisfacción y atracción del cliente.
- El producto llegara a las manos del cliente en el caso que se requiera.

3.8 Relaciones de trabajo.

VECTRO tiene como política un trato cálido y cordial entre los colaboradores. Evitar discusiones o diferencias entre los mismos. Sancionar cualquier tipo de comportamiento en contra de las normas de la empresa.

3.9 Marco legal

Nombre de la Empresa: VECTRO

Tipo de negocio. : SERVICIO

Razón Social: WEST, MEJIA Y MEDINA Compañía limitada

W y M COMPAÑÍA LIMITADA

Pasos:

1. Constituir lealmente ante el registro público mercantil y de la propiedad mediante escritura de constitución.

Para comenzar debemos de buscar la manera más fácil de registrar nuestras operaciones de ingresos y gastos, de manera que podamos informarnos fácilmente sobre la rentabilidad o no de nuestro negocio, para ello:

- Compramos dos libros Order Book que sirven para llevar la contabilidad básica, El Libro diario (aquí se registran los ingresos y gastos diarios del negocio). El Libro Mayor (registramos el consolidado de ingresos y gastos mensuales).
- Después de comprar los libros, vamos a el banco, pagamos la cantidad de C\$ 50.00 (cincuenta córdobas) por la inscripción de los dos libros y el foliado de los mismos.
- Luego vamos a El Registro Mercantil, mostrar la minuta de cancelación obtenida en el banco.

2. Otorgar el poder de administración a su representante legal.

3. Obtener su número de registro único de contribuyente (RUC) ante la dirección general de ingresos (DGI).

4. Registrarse en la alcaldía de Managua, para lo cual debe de presentarse copia de escritura de constitución y los libros contables debidamente registrados en la administración de rentas.

- Aquí solicitamos la Matrícula Comercial de nuestro negocio.
- Presentar una solvencia municipal que tiene un valor de C\$25.00 (veinte y cinco córdobas).

Esta solvencia municipal la debemos presentar con una carta, en original y copia, en la cual solicita la matrícula comercial suministrando los siguientes datos:

- Nombre del negocio.
- Tipo de negocio.
- Dirección del negocio (ubicando el nombre del barrio, N° de casa, con la mayor exactitud posible para su fácil ubicación).

5. Apertura de cuenta nacional y extranjera. En cualquier banco privado de nuestra preferencia. Una vez que se realicen esos pasos pasaremos a inscribir en la ley sectorial que le corresponda según la naturaleza de la empresa.

CAPITULO V

SISTEMA FINANCIERO

4.1 Objetivos de área contable

1. Asegurar los recursos financieros que requiere la empresa.
2. definir el sistema contable
3. Elaborar el catalogo de cuentas
4. Definir el software a utilizar
5. Elaborar los estados financieros y presentarlos a la gerencia con recomendaciones y sugerencias.
6. Preparación de las declaraciones anuales.

4.2 Sistema contable de la Empresa

El sistema contable que VECTRO utilizara el de partida doble.
Con el software de Excel.

- 1. Flujo de efectivo proyectado**
- 2. Balance inicial**
- 3. Balance general proyectado**
- 4. Estado de resultado proyectado**
- 5. Punto de equilibrio**
- 6. Proyección de ventas**
- 7. Inversión**

Catálogo de Cuentas
VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS

N° de cuentas	Cuentas
A-001	Caja
A-002	Mobiliario y equipo de oficina
A-002-01	Escritorios
A-002-02	Sillas semi-ejecutivas
A-002-03	Muebles para sala de espera (juego de sofa)
A-002-04	Ventiladores
A-002-05	oasis
A-002-06	Archivero
A-003	Depreciación acumulada de mobiliario y equipo de oficina
A-004	Equipos de computo
A-004-01	Computadora portátil
A-004-02	Computadora de escritorio
A-004-03	Disco Duro Externo 2 Tera
A-004-04	Impresora, multifuncional lasser
A-005	Depreciación acumulada de equipo de computo
B-001	Gastos de administración
B-001-01	Energia Electrica
B-001-02	Agua
B-001-03	casa claro
B-002	Impuestos municipales
B-003	Salarios
B-004	IR
B-005	Insumos
B-006	Gastos de Instalación
B-007	Gastos de Venta
B-008	Pago de servicios contables
C-001	Costo de venta
D-001	Ventas
D-001-01	Manual de Imagen
D-001-02	Papeleria basica
D-001-03	Revistas
D-001-04	Catalogos
D-001-05	Menu
D-001-06	Vallas
D-001-07	Stand
D-001-08	Moppies
D-001-09	Afiches
D-001-10	Volantes
D-001-11	Brochure

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
Flujo de Efectivo Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2016
Datos expresados en dólares

Nº de Cuentas	Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
	Saldo inicial													
	Ingresos													
	Ventas													
D-001	D-001-01	400.00	800.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	10,400.00
	D-001-02	100.00	120.00	140.00	200.00	200.00	160.00	200.00	100.00	200.00	160.00	200.00	160.00	1,940.00
	Diseño y Diagramación													
	D-001-03	150.00	300.00	300.00	300.00	450.00	300.00	300.00	150.00	150.00	300.00	450.00	150.00	3,300.00
	D-001-04	40.00	60.00	40.00	60.00	60.00	40.00	40.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00	560.00
	D-001-05	15.00	30.00	45.00	30.00	60.00	45.00	45.00	15.00	60.00	60.00	60.00	30.00	495.00
	Publicidad													
	D-001-06	40.00	80.00	40.00	80.00	60.00	60.00	40.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00	620.00
	D-001-07	20.00	40.00	20.00	40.00	40.00	40.00	60.00	20.00	40.00	20.00	20.00	40.00	400.00
	D-001-08	40.00	40.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	500.00
	D-001-09	100.00	90.00	110.00	150.00	120.00	100.00	120.00	100.00	150.00	120.00	100.00	150.00	1,410.00
	D-001-10	150.00	100.00	90.00	200.00	200.00	150.00	150.00	150.00	200.00	150.00	150.00	200.00	1,890.00
	D-001-11	200.00	80.00	60.00	200.00	200.00	200.00	220.00	200.00	100.00	200.00	200.00	200.00	2,060.00
	D-001-12	50.00	50.00	30.00	30.00	50.00	50.00	40.00	50.00	50.00	50.00	30.00	80.00	560.00
	D-001-13	60.00	60.00	40.00	40.00	40.00	30.00	50.00	60.00	40.00	30.00	20.00	60.00	530.00
	Total de Ingreso	1,365.00	1,850.00	2,155.00	2,590.00	2,720.00	2,015.00	2,105.00	1,765.00	1,950.00	2,010.00	2,150.00	1,990.00	24,665.00
	Egresos													
	Gastos de administración													
	B-001													
	B-001-01	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
	B-001-02	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	120.00
	B-001-03	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
	B-002	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	180.00
	B-003	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
	B-005													
	B-005	132.80												9,300.00
	A-002													
	A-004													
	B-006													
	gastos de instalación	500												
	Mobiliario y equipo de oficina													
	Equipo de computo													
	Equipos													
	Total de Egresos	4,537.80	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00	775.00
	Saldo Final	5,462.20	1,075.00	1,380.00	1,815.00	1,945.00	1,240.00	1,330.00	990.00	1,175.00	1,235.00	1,375.00	1,215.00	20,827.20

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
Flujo de Efectivo Proyectado
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2016
Datos expresados en dólares

N° de Cuentas	Descripción	Año2	Año3	Año4	Año5
	Saldo inicial	20,827.20	32,879.20	46,549.69	64,021.72
	Ingresos				
D-001	Ventas				
D-001-01	Manual de Imagen	14,000.00	16,800.00	20,000.00	24,000.00
D-001-02	Papeleria basica	2,680.00	3,220.00	3,900.00	4,680.00
	Diseño y Diagramación				
D-001-03	Revistas	5,400.00	6,600.00	7,950.00	9,600.00
D-001-04	Catalogos	680.00	820.00	980.00	1,180.00
D-001-05	Menu	615.00	750.00	900.00	1,065.00
	Publicidad				
D-001-06	Vallas	760.00	980.00	1,180.00	1,420.00
D-001-07	Stand	500.00	620.00	740.00	880.00
D-001-08	Moppies	600.00	720.00	880.00	1,060.00
D-001-09	Afiches	1,770.00	2,130.00	2,550.00	3,060.00
D-001-10	Volantes	2,360.00	2,840.00	3,440.00	4,130.00
D-001-11	Brochure	2,570.00	3,090.00	3,710.00	4,450.00
D-001-12	Edición de fotos	730.00	800.00	960.00	1,150.00
D-001-13	Foto Montaje	720.00	720.00	890.00	1,060.00
	Total de Ingreso	33,385.00	40,090.00	48,080.00	57,735.00
	Egresos				
B-001	Gastos de administracion	8,026.80	10,515.11	12,618.13	15,141.76
B-001-01	Energia	1,572.00	1,886.40	2,263.68	2,716.41
B-001-02	Agua	157.20	188.64	226.37	271.64
B-001-03	Casa Claro	786.00	943.20	1,358.20	1,629.84
B-002	Impuestos Municipales	180.00	180.00	180.00	180.00
B-003	Salarios	9,432.00	11,318.40	13,582.08	16,298.50
B-005	Insumos	173.97	208.76	250.51	300.62
A-002	depreciación mob. y equipo de oficina	129.00	129.00	129.00	129.00
A-004	Depreciación Equipos de Computo	1,050.00	1,050.00		
B-006	Total de Egresos	21,333.00	26,419.51	30,607.97	36,667.77
	Saldo Final	32,879.20	46,549.69	64,021.72	78,802.23

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
BALANCE GENERAL INICIAL
AL 01 DE ENERO DE 2016

Activo circulante		
Caja	10,000.00	
TOTAL ACTIVO	10,000.00	
Pasivo		
Capital	10,000.00	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	10,000.00	

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
BALANCE GENERAL PROYECTADO
01 DE ENERO 2016 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020

N° de Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Circulante					
A-001 Caja	20,827.00	32,879.20	46,549.69	65,021.72	78,802.23
total activo circulante	20,827.00	32,879.20	46,549.69	65,021.72	78,802.23
Activo Fijo					
A-004 equipo de computo	3,150.00	3,150.00	3,150.00	3,150.00	3,150.00
A-002 Mobiliario y equipo de oficina	755.00	755.00	755.00	755.00	755.00
total activo fijo	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00	3,905.00
TOTAL	24,732.00	36,784.20	50,454.69	68,926.72	82,707.23
Pasivo					
B-004 IR	3,783.96	5,436.98	6,532.77	7,830.92	9,408.81
Capital Contable	20,948.04	31,347.22	43,921.92	61,095.80	73,298.42
Total pasivo + capital	24,732.00	36,784.20	50,454.69	68,926.72	82,707.23

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
AÑO 2016 AL AÑO 2020
Estado de resultado

Datos Expresados en dólares

N° de cuentas		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
D-001	Ventas netas		24,665.00	33,385.00	40,090.00	48,080.00	57,735.00
C-001	Costo Venta		4,782.80	5,739.36	6,887.23	8,264.68	9,917.61
	UTILIDA DBRUTA		19,882.20	27,645.64	33,202.77	39,815.32	47,817.39
B-007	Gastos de ventas		580.00	759.80	911.76	1,094.11	1,312.93
B-001	Gastos Administrativos		6,689.00	8,762.59	10,515.11	12,618.13	15,141.76
	UTILIDAD OPERATIVA		7,269.00	9,522.39	11,426.87	13,712.24	16,454.69
	utilidad antes de impuestos		12,613.20	18,123.25	21,775.90	26,103.08	31,362.70
	IR		3,783.96	5,436.98	6,532.77	7,830.92	9,408.81
	UTILIDAD NETA		8,829.24	12,686.27	15,243.13	18,272.16	21,953.89

Punto de Equilibrio	
VECTRO SOLUCIONES GRAFICAS	
Datos Expresados en dólares	
COSTOS FIJOS	9,300.00
PRECIO	400.00
COSTOS VARIABLES	132.80
P.E	34.81
UTILIDADES	-

Según nuestro punto de equilibrio debemos vender un aproximado de 35 manual de imagen para recuperara la inversión.

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
PROYECCIÓN DE VENTAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016
 Precio no incluye iva

AÑO 1	Descripción del servicio	AÑO 1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Manual de Imagen	400.00	800.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00
	Papelera basica	100.00	120.00	140.00	200.00	200.00	160.00	200.00	100.00	200.00	160.00	200.00	160.00
	Diseño y Diagramación												
	Revistas	150.00	300.00	300.00	300.00	450.00	300.00	300.00	150.00	150.00	300.00	450.00	150.00
	Catalogos	40.00	60.00	40.00	60.00	60.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
	Menu	15.00	30.00	45.00	30.00	60.00	45.00	15.00	15.00	60.00	60.00	60.00	30.00
	Publicidad												
	Vallas	40.00	80.00	40.00	80.00	60.00	60.00	40.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00
	Stand	20.00	40.00	20.00	40.00	40.00	40.00	20.00	20.00	40.00	20.00	20.00	40.00
	Moppies	40.00	40.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	20.00	40.00	40.00
	Afiches	100.00	90.00	110.00	150.00	120.00	100.00	100.00	100.00	120.00	120.00	100.00	150.00
	Volantes	150.00	100.00	90.00	200.00	200.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	200.00
	Brochure	200.00	80.00	60.00	200.00	220.00	200.00	200.00	200.00	100.00	200.00	200.00	200.00
	Edición de fotos	50.00	50.00	30.00	30.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	30.00	80.00
	Foto Montaje	60.00	60.00	40.00	40.00	40.00	30.00	40.00	60.00	40.00	30.00	20.00	60.00
	Sub total	1,365.00	1,850.00	2,155.00	2,590.00	2,740.00	2,015.00	2,105.00	1,765.00	1,950.00	1,990.00	2,150.00	\$ 1,990.00
													\$ 24,665.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
PROYECCIÓN DE VENTAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
 Precio no incluye iva

AÑO 2	Descripción del servicio	AÑO 2											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Manual de Imagen	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	800.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
	Papelera basica	160.00	160.00	200.00	300.00	240.00	200.00	240.00	160.00	240.00	240.00	240.00	300.00
	Diseño y Diagramación												
	Revistas	300.00	600.00	450.00	600.00	600.00	450.00	300.00	300.00	450.00	300.00	600.00	450.00
	Catalogos	40.00	80.00	60.00	80.00	80.00	40.00	40.00	40.00	80.00	60.00	40.00	40.00
	Menu	15.00	60.00	45.00	45.00	60.00	45.00	15.00	15.00	75.00	60.00	90.00	60.00
	Publicidad												
	Vallas	40.00	80.00	60.00	100.00	60.00	80.00	40.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
	Stand	20.00	60.00	20.00	40.00	60.00	40.00	20.00	20.00	40.00	40.00	40.00	60.00
	Moppies	40.00	80.00	40.00	60.00	80.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	60.00
	Afiches	100.00	140.00	120.00	150.00	200.00	120.00	150.00	150.00	200.00	150.00	120.00	200.00
	Volantes	150.00	150.00	100.00	200.00	250.00	150.00	200.00	200.00	250.00	200.00	220.00	340.00
	Brochure	220.00	200.00	120.00	220.00	240.00	240.00	250.00	250.00	200.00	220.00	220.00	220.00
	Edición de fotos	60.00	60.00	50.00	50.00	70.00	60.00	60.00	60.00	70.00	60.00	50.00	90.00
	Foto Montaje	70.00	70.00	60.00	60.00	60.00	50.00	70.00	70.00	60.00	50.00	40.00	70.00
	Sub total	2,415.00	2,940.00	2,525.00	3,105.00	3,200.00	2,315.00	2,565.00	2,565.00	2,965.00	2,680.00	2,960.00	\$ 3,150.00
													\$ 33,365.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
PROYECCIÓN DE VENTAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
 Precio no incluye iva

AÑO 3	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Descripción del servicio												
Manual de Imagen	1,200.00	1,600.00	1,200.00	1,600.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,600.00	1,600.00	1,200.00	1,600.00	1,600.00
Papelería básica	200.00	200.00	240.00	340.00	300.00	260.00	280.00	200.00	280.00	280.00	280.00	360.00
Diseño y Diagramación												
Revistas	450.00	600.00	450.00	600.00	900.00	450.00	300.00	450.00	600.00	450.00	600.00	750.00
Catalogos	80.00	100.00	60.00	100.00	100.00	40.00	40.00	40.00	80.00	60.00	60.00	60.00
Menu	30.00	75.00	45.00	60.00	60.00	60.00	45.00	45.00	90.00	75.00	90.00	75.00
Publicidad												
Vallas	60.00	100.00	80.00	120.00	80.00	100.00	60.00	80.00	80.00	80.00	60.00	80.00
Stand	40.00	60.00	40.00	60.00	80.00	40.00	60.00	40.00	60.00	40.00	40.00	60.00
Moppies	60.00	80.00	60.00	80.00	100.00	60.00	40.00	60.00	40.00	40.00	40.00	60.00
Afiches	130.00	170.00	150.00	180.00	230.00	150.00	150.00	180.00	230.00	180.00	150.00	230.00
Volantes	190.00	190.00	140.00	240.00	290.00	190.00	190.00	240.00	290.00	240.00	260.00	380.00
Brochure	260.00	240.00	160.00	260.00	280.00	280.00	260.00	290.00	240.00	260.00	280.00	280.00
Edición de fotos	70.00	70.00	60.00	60.00	80.00	70.00	60.00	60.00	70.00	60.00	50.00	90.00
Foto Montaje	70.00	70.00	60.00	60.00	60.00	50.00	60.00	70.00	60.00	50.00	40.00	70.00
Sub total	2,840.00	3,555.00	2,745.00	3,760.00	3,760.00	2,950.00	2,745.00	3,355.00	3,720.00	3,015.00	3,550.00	\$ 4,095.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
PROYECCIÓN DE VENTAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019
 Precio no incluye iva

AÑO 4	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Descripción del servicio												
Manual de Imagen	1,200.00	2,000.00	1,600.00	2,000.00	1,600.00	1,200.00	1,200.00	2,000.00	2,000.00	1,200.00	2,000.00	2,000.00
Papelería básica	260.00	260.00	300.00	400.00	360.00	300.00	320.00	260.00	340.00	340.00	340.00	420.00
Diseño y Diagramación												
Revistas	600.00	600.00	600.00	750.00	900.00	750.00	450.00	450.00	600.00	600.00	750.00	900.00
Catalogos	80.00	120.00	80.00	100.00	100.00	80.00	60.00	60.00	80.00	80.00	60.00	80.00
Menu	45.00	75.00	60.00	60.00	90.00	60.00	60.00	60.00	90.00	90.00	105.00	105.00
Publicidad												
Vallas	80.00	100.00	100.00	120.00	100.00	100.00	80.00	80.00	100.00	80.00	100.00	140.00
Stand	40.00	60.00	40.00	60.00	80.00	40.00	60.00	80.00	60.00	80.00	40.00	100.00
Moppies	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	80.00	80.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Afiches	200.00	250.00	200.00	220.00	240.00	170.00	170.00	200.00	240.00	200.00	200.00	260.00
Volantes	240.00	240.00	190.00	290.00	340.00	240.00	240.00	290.00	340.00	290.00	320.00	420.00
Brochure	260.00	290.00	360.00	300.00	360.00	280.00	260.00	290.00	300.00	300.00	350.00	360.00
Edición de fotos	80.00	80.00	70.00	70.00	90.00	80.00	70.00	80.00	100.00	70.00	70.00	100.00
Foto Montaje	80.00	90.00	80.00	70.00	70.00	60.00	70.00	80.00	70.00	60.00	80.00	80.00
Sub total	3,245.00	4,245.00	3,760.00	4,520.00	4,430.00	3,440.00	3,120.00	3,990.00	4,380.00	3,450.00	4,475.00	\$ 5,025.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
PROYECCIÓN DE VENTAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020
 Precio no incluye iva

AÑO 5	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre		
	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	Total	
Descripción del servicio																									
Manual de Imagen	1,600.00	2,400.00	900.00	120.00	2,000.00	100.00	2,000.00	120.00	2,400.00	1,600.00	2,000.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,400.00	2,400.00	1,600.00	1,600.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
Papelera basica	320.00	320.00	320.00	90.00	360.00	90.00	360.00	75.00	460.00	420.00	360.00	360.00	360.00	380.00	320.00	320.00	400.00	400.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00	500.00
Diseño y Diagramación																									
Revistas	600.00	900.00	900.00	120.00	750.00	100.00	750.00	120.00	900.00	1,050.00	750.00	750.00	600.00	600.00	600.00	600.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	900.00	900.00	900.00	1,050.00
Catalogos	100.00	120.00	120.00	90.00	100.00	75.00	100.00	75.00	120.00	120.00	120.00	120.00	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	60.00	60.00	60.00	80.00
Menu	45.00	90.00	90.00	90.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	105.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	105.00	105.00	105.00	105.00	105.00	120.00	120.00	120.00	120.00
Publicidad																									
Vallas	100.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	140.00	140.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	100.00	100.00	120.00	120.00	120.00	100.00	100.00	120.00	120.00	120.00	160.00
Stand	40.00	80.00	80.00	80.00	60.00	80.00	60.00	80.00	80.00	100.00	60.00	60.00	60.00	60.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	40.00	40.00	40.00	100.00
Moppies	100.00	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	100.00	80.00	80.00	120.00	80.00	80.00	100.00	100.00	60.00	60.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00
Afiches	240.00	290.00	290.00	290.00	240.00	240.00	240.00	260.00	260.00	280.00	210.00	210.00	210.00	210.00	240.00	240.00	280.00	280.00	280.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	310.00
Volantes	290.00	300.00	300.00	300.00	250.00	250.00	250.00	350.00	350.00	400.00	290.00	290.00	290.00	290.00	350.00	350.00	400.00	400.00	350.00	350.00	350.00	380.00	380.00	380.00	480.00
Brochure	320.00	350.00	350.00	90.00	420.00	80.00	420.00	360.00	360.00	420.00	340.00	340.00	320.00	320.00	350.00	350.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	420.00	420.00	420.00	430.00
Edición de fotos	90.00	90.00	90.00	100.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	100.00	90.00	90.00	100.00	100.00	120.00	120.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	120.00
Foto Montaje	90.00	100.00	100.00	100.00	90.00	90.00	90.00	80.00	80.00	80.00	70.00	70.00	80.00	80.00	100.00	100.00	90.00	90.00	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Sub total	3,935.00	5,240.00	5,240.00	5,240.00	4,645.00	4,645.00	4,645.00	5,385.00	5,385.00	4,915.00	4,175.00	3,985.00	3,985.00	4,455.00	4,455.00	5,285.00	5,285.00	4,385.00	4,385.00	4,385.00	5,380.00	5,380.00	5,380.00	5,950.00	\$ 57,735.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
01 DE ENERO 2016
INVERSIÓN
 Datos expresados en dólares

N° de cuentas	DESCRIPCIÓN	Cantidad	Precio Unitario Usd\$	Costo Total Usd\$	Vida útil años	Depreciación Anual
A-004	Equipos de computos					
A-004-01	Computadora portátil	1	600.00	600.00	3	200.00
A-004-02	Computadora de escritorio	2	900.00	1,800.00	3	600.00
A-004-03	Disco Duro Externo 2 Tera	1	150.00	150.00	3	50.00
A-004-04	Impresora, multifuncional lasser	1	600.00	600.00	3	200.00
	Sub-total del equipo de computo			3,150.00		1,050.00
A-002	Mobiliarios y equipos de oficinas					
A-002-01	Escritorios	3	80.00	240.00	5	48.00
A-002-02	Sillas semi-ejecutivas	3	30.00	90.00	5	18.00
A-002-03	Muebles para sala de espera (juego de sofa)	1	110.00	110.00	5	22.00
A-002-04	Ventiladores	1	65.00	65.00	5	13.00
A-002-05	oasis	1	100.00	100.00	5	20.00
A-002-06	Archivero	1	40.00	40.00	5	8.00
	Sub-total del mobiliario y equipo de oficina			755.00		129.00
B-005	Insumos			132.8		
B-006	Gastos de Instalación			500.00	3	166.67
E- 001	Capital de trabajo					
	Total de Inversión			4,537.80		2,524.67

Vectro soluciones gráficas
Capital de trabajo
01 de Enero 2016

Nombre y Apellido	Cantidad en Dólares
Emerson west	5,000.00
Alyery Medina	2,500.00
Kimberly Mejía	2,500.00
Total	10,000.00

VECTRO SOLUCIONES GRÁFICAS
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2016

Gastos

precios expresados en dólares

N° de Cuentas		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
B-001	Gastos Administrativos					
B-001-01	Energia Electrica	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
B-001-02	Agua	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00
B-001-03	casa claro	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
B-002	Impuestos municipales	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
B-003	Salarios	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
B-008	Servicios Contables			200.00		
	Sub TOTAL	795.00	795.00	995.00	795.00	795.00

Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	120.00
70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	840.00
15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	180.00
600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00	7,200.00
200.00			200.00			200.00	800.00
995.00	795.00	795.00	995.00	795.00	795.00	995.00	
						total	\$10,340.00



VECTRO

Soluciones Gráficas

MANUAL de
Identidad de Marca.

Conclusión

Nuestro proyecto es viable porque hemos evaluado si nuestros servicios tienen demanda, con el estudio de mercado hemos demostrado que existe un mercado potencial para nuestro negocio. VECTRO inicia con un capital de \$10,000 dólares obteniendo un margen de utilidad de un 30% el primer año con una ganancia \$20,827.20 dólares y una ganancia de \$78,802.23 dólares para el año quinto. Lo cual nos indica que nuestra empresa es viable financieramente. Porque recuperamos nuestra inversión el primer año.

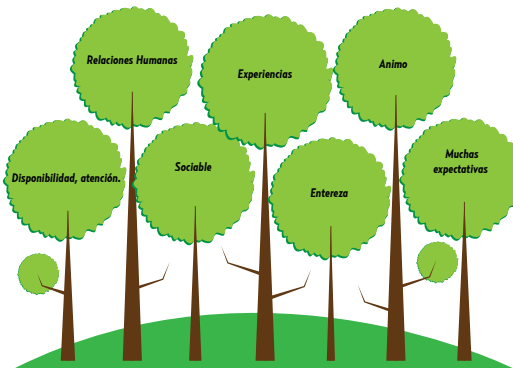
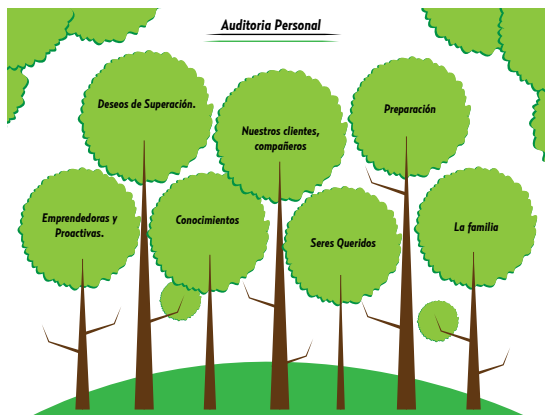
El mayor error que comenten las pequeñas empresas es creer que construir una buena imagen es para las grandes compañías y las grandes empresas y las grandes compañías por que tiene los recursos y el presupuesto suficiente para promocionar su marca. Muchos pequeños emprendedores piensan que para poder construir una buena imagen hay que hacer una gran inversión económica. Ante un mercado tan competitivo, disponer de una imagen ya no es una opción, ni mucho menos un lujo del que se pueda prescindir. Hoy en día la imagen de la empresa es crucial para la supervivencia de un negocio. Una pequeña empresa debe entender que su imagen es una de las mejores herramientas para obtener respuesta favorable de sus clientes potenciales hacia su negocio. El impacto que causamos a través de la imagen puede ayudarnos a potenciar nuestras ventas o por el contrario a reducirlas.

Si bien la imagen corporativa no es algo que debe permanecer estático, por que los tiempos cambian y con ello los mercados y tendencias, lo que si debe es ser regla de oro es la solidez, la seriedad, la firmeza y el mensaje positivo que se debe proyectar.

Nuestra responsabilidad con la sociedad es que brindaremos un aporte económico al país, ya que entre mas mipymes existan en el, hay más oportunidades de empleo y por lo cual hay más ingresos económicos en la sociedad nicaragüense. Otro beneficio es la auto contratación que estamos realizando y en el futuro aportaríamos a brindar empleo a otras personas.

ANEXOS

Auditoria Personal



1. ¿Quiénes somos?
2. ¿Con que contamos?
3. ¿Qué podemos ofrecer?
4. ¿A quienes se lo podemos ofrecer?
5. ¿Quién te ayuda?
6. ¿Qué haces?
7. ¿A quién ayudas?
8. ¿Qué ayuda ofreces?
9. ¿Cómo te relacionas?
10. ¿Cómo te conocen y que medios utilizas?
11. ¿Qué obtienes?
12. ¿Qué das?
13. ¿Qué recursos tienes?, ¿quién eres?, ¿Qué tienes?

Resumen.

Decidimos hacer esta tarea usando árboles, porque pensamos que es una buena manera de simbolizar lo que queremos hacer o lo que debemos hacer en la vida, ya que a los árboles los tenemos que cuidar y proteger y desde el momento que los sembramos tenemos que regarlos, cuidarlos e irle apartando la mala hierba para que el pueda crecer muy alto para que nos dé mucho oxígeno y nos proporcione frutos y lo mismo tenemos que hacer nosotras para poder lograr todo lo que nos proponamos en la vida y para obtener buenos frutos de nuestro trabajo, debemos de ir apartando todo lo que nos pueda desviar de nuestro objetivo y nuestras metas, tenemos que estar siempre motivándonos para así crecer mucho como persona y así ser útiles para nuestra sociedad y nuestras familias.

Opciones para generar ideas DE NEGOCIOS INNOVADORAS. Primera Opción

Identifique un segmento de clientes atractivo, relacionado con su idea de negocios.

Nuestros consumidores potenciales de la edad de 20 -78 años, propietarios de micros, pequeñas y medianas empresas, así como empresas nuevas en crecimiento o desarrollo, y personas individuales del departamento de Managua.

Proponga soluciones a los problemas encontrados.

Exponerle al cliente la importancia de hacer una identidad de marca para su empresa. Atención constante y personalizada con el cliente.

Identifique los problemas que tiene su segmento de clientes.

Que no todas las empresas poseen una identidad de marca, solo optan por el nombre que identifique a su empresa y no todas se arriesgan a invertir para el desarrollo de su marca y su empresa.

Identifique beneficios y seleccione la solución más apropiada.

Captar la atención del cliente en este mundo competitivo y cambiar la percepción que tiene el público sobre su empresa. Reconocimiento en el mercado de los servicios o productos que ofrece la empresa.

Propósitos u objetivos de un Plan de Negocio

Que necesidades satisface

Una atención personalizada.

Satisfacer la necesidad del cliente brindándoles calidad, efectividad y rentabilidad de servicio que el cliente necesita.

Tipo de Empresa

Es una empresa enfocada en diseño gráfico, la cual brindara servicio de publicidad y manual de imagen. Analizamos varios factores entre ellos en crecimiento de las empresas en el país, el ambiente tecnológico, las oportunidades de empleo, y según nuestro análisis tenemos una oportunidad de desarrollar nuestra empresa. Sera una empresa con un servicio diferente e innovador ya que queremos ofrecer una atención personalizada con el cliente, nuestro servicio innovador será hacerle visitas al cliente para revisar los avances del trabajo realizado y al final se le llevara a entregar el producto ya finalizado hasta su propia empresa, esto será como un servicio delivery.

Tamaño

Es una micro empresa por que solamente vamos a contar con tres empleados.

Formulario de encuesta.

Somos estudiantes egresados de la carrera de Diseño Gráfico de la universidad politécnica de Nicaragua, realizamos esta encuesta con fines académicos. Agradeceremos mucho su cooperación para realizar esta encuesta.

I. Datos Generales:

Nombre de la Empresa: _____

Clasificación de la empresa: Micro __1 Pequeña __2 Mediana __3

II. Cuestionario

1. ¿Qué importancia tiene para usted la imagen de su empresa?

Muy importante _____

Importante _____

Poco importante _____

2. ¿Le han hablado alguna vez sobre una identidad de marca o imagen corporativa?, ¿Qué significa? y ¿Qué importancia tiene para la imagen de su empresa?

Si _____

No _____

3. ¿Alguna vez ha utilizado algún medio gráfico, para promocionar su empresa?

Si _____

No _____

4. ¿Qué tipo de medio Gráfico ha utilizado?

Brochure _____ Banners _____ Afiches _____

Mantas _____ Vallas _____ Volantes _____ otros _____

5. ¿Por que utiliza esas iniciativas de publicidad?

Más barato _____

Solo ese conoce _____

Más efectivo _____

6. ¿Quien se encarga de realizar el diseño de la publicidad de su empresa?

Equipo interno de la empresa _____

Agencia externa especializada _____

Asesores independientes _____

7. ¿Ha pensado en tener un manual de imagen para su empresa?

Si _____

No _____ Tal vez _____

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por un servicio de manual de imagen o imagen corporativa?

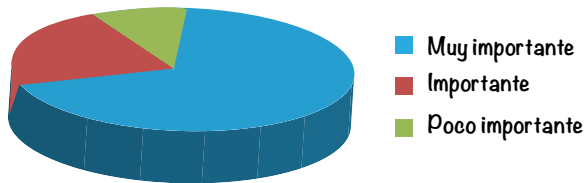
\$350 dólares _____ más _____ menos _____



GRÁFICAS

Las conclusiones son positivas ya que los resultados de la encuesta reflejan que hay un interés de nuestro cliente potencial de nuestros servicios y resulta viable para nuestra empresa.

Que importancia tiene para usted la imagen de su empresa?



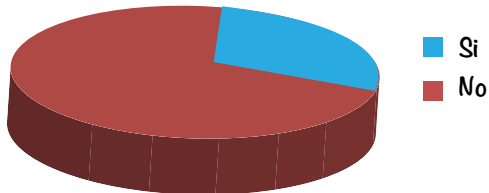
De nuestro universo de 30 pymes.

a. 70% refleja que la imagen de su empresa es muy importante

b. 20% refleja que es importante

c. 10% refleja que es poco importante.

Le han hablado alguna vez sobre una identidad de marca o imagen corporativa?, Qué significa?, Qué importancia tiene para la imagen de su empresa?

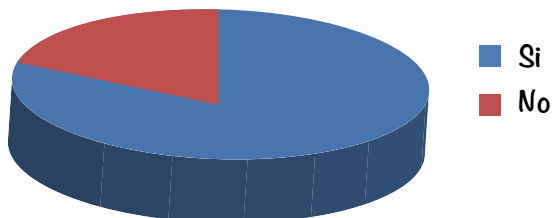


De nuestro universo de 30 pymes

a. 30% no tienen conocimiento del tema.

b. 70% no conocen del tema

Alguna vez ha utilizado algún medio gráfico, para promocionar su empresa?

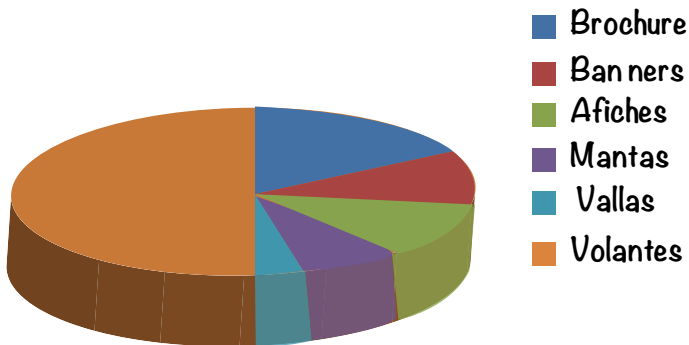


De nuestro universo de 30 Pymes

a. 80% han utilizado algún medio gráfico para su empresa

b. 20% no han utilizado algún medio gráfico para su empresa.

Que tipo de medio gráfico ha utilizado?

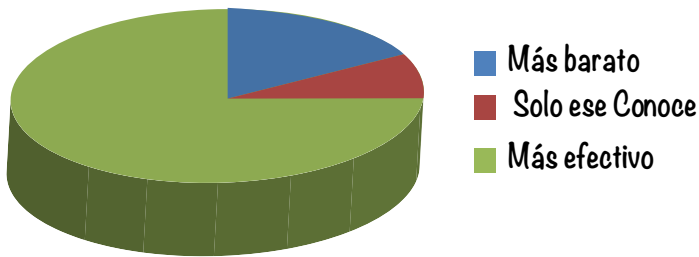


De un universo de 30 pymes:

- a. 20% han utilizado brochure
- b. 10% banner
- c. 10% afiche
- d. 5% mantas
- e. 5% vallas
- f. 50% volantes

Lo que refleja que todos hacen uso de los servicios que ofrecemos lo cual refleja que si existe un interés.

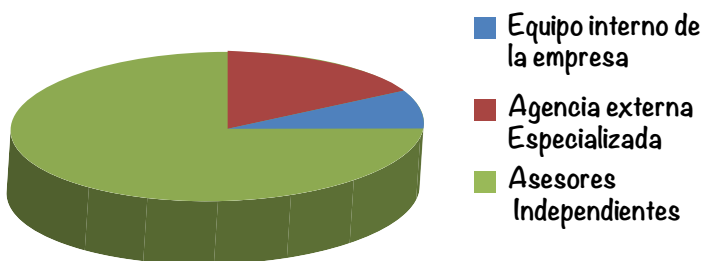
Por qué utiliza esas iniciativas de publicidad?



De un universo de 30 Pymes

- a. 15% utiliza estos medios porque son más baratos
- b. 5% por que solos ese conoce
- c. 80% porque consideran que son más efectivos

Quien se encarga de realizar el diseño de la publicidad de su empresa ?



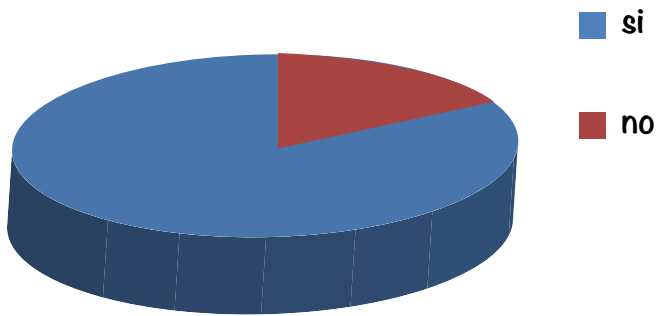
De un universo de 30 pymes

- a. 10% equipo interno de la empresa
- b. 20% Agencia externa especializada
- c. 70% asesores independientes

Lo que refleja que las mayorías de las empresas prefieren contratar un asesor independiente

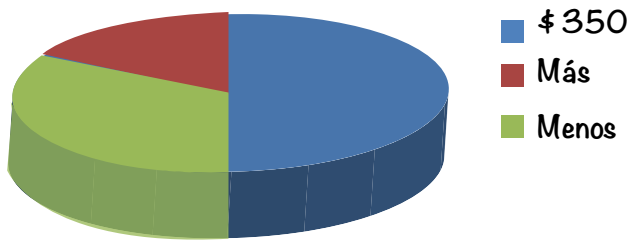


Han pensado en tener un manual de imagen para su empresa ?



De un universo de 30 pymes
a. Un 60% ha pensado en tener un manual de imagen
b. 30% no ha pensado en tener un manual de imagen.
10% tal vez ha pensado en tener un manual de imagen

Cuánto estaría dispuesto a invertir por un servicio de manual o imagen corporativa ?



DE un universo de 30pymes
a. 50% están dispuestos a pagar \$350 dólares
b. Un 40% pagarían mas
c. Y un 10% pagarías menos

Cronograma de actividades de La empresa Vectro 2015

Actividades	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Auditoria Personal	■				
Lluvia de Ideas	■				
Elaboración de objetivos	■				
Elaboración de justificación, misión y objetivos del proyecto	■	■			
Selección de Materiales		■			
Coordinación		■	■		
Organización			■		
Elegir estructura Organizacional			■		
Elaboración de instrumentos			■	■	
Aplicación de instrumentos				■	
Procesamiento de datos				■	
Análisis de datos				■	
Elaboración de estados financieros				■	
Elaboración de Manual de Marca de La empresa				■	
Lanzamiento (estrategias de comunicación Visual)					■



ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN VISUAL

