

Ingeniería en Marketing

Ne Ndivé S.R.L
Servicio de Acompañantes de Salud

Lorena Isabel López Segovia

Asunción-Paraguay
2020

ÍNDICE

CAPÍTULO I-JURÍDICO.....	18
1.1.Introducción a la idea del proyecto.....	18
1.2.Requerimientos jurídicos.....	18
1.3.Constitución Jurídica	20
1.3.1.La abogacía del tesoro	23
1.3.2.Dirección General de los Registros Públicos	24
1.3.3.Obtención del registro único del contribuyente.....	25
1.3.4.Instituto de Previsión Social.....	26
1.3.5.Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.....	26
1.3.6.Patente Comercial y Licencia Municipal en la Municipalidad de Asunción	27
1.3.7.Dirección de Propiedad Intelectual-DINAPI.....	28
1.3.8.Rubricación de libros-Registros Público	29
1.3.9.Resumen costo general de constitución.....	30
CAPÍTULO II-INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	32
2.1. Objetivos y Requerimientos.....	32
2.1.1.Objetivos Sociodemográficos.....	32
2.1.2.Objetivos cognitivos.....	33
2.1.3.Objetivos afectivos.....	33
2.1.4. Objetivos comportamentales	34
2.1.5.Objetivos de la demanda.....	35
2.2.Diseño de la investigación.....	36
2.2.1.Investigación Exploratoria.....	36
2.2.1.1.Diseño grupo focal.....	36
2.2.1.2.Diseño por fuente de datos	37
2.2.2.El Investigación Concluyente.....	37
2.2.2.1.Diseño Descriptivo	37
2.3.Diseño del Cuestionario.....	38
2.4.Diseño del instrumento descriptivo	47
2.5.Tamaño de la muestra.....	52
2.5.1.Definir la población	52
2.5.2.Marco Muestral.....	52
2.5.3.Tamaño de la Muestra	54
2.5.4.Selección de muestreo	56
2.6.Recopilación de datos.....	58
2.7.Codificación.....	58
2.8.Tabulación	58
2.9.Análisis de datos.....	58
2.10.Conclusión/Informe	92
2.11.Resumen Costo de Investigación de Mercado.....	93
CAPÍTULO III-LINEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	95
3.1.Análisis de la Macro Segmentación	95
3.1.1.Misión.....	96
3.1.2.Visión.....	96

3.2. Análisis de la Micro Segmentación	96
3.3. Argumento de Posicionamiento Cualitativo.....	105
3.4. Ciclo de vida del producto.....	107
3.5. Análisis de la demanda	109
3.6. Objetivo de Ventas Ne Ndrive S.R.L.....	111
3.7. Análisis estratégico.....	112
CAPÍTULO IV-PLAN DE MARKETING	120
4.1. Plan de Marketing:.....	120
4.1.1. Análisis situacional.....	120
4.1.2. Matriz de interacción	127
4.1.3. Objetivos del plan de marketing.....	133
4.2. Resumen de Costos del Plan de Marketing	138
4.3. Imagen corporativa	139
4.3.1. Costo de imagen corporativa	146
4.4. Costo total Capítulo IV.....	146
CAPÍTULO V-PLAN ADMINISTRATIVO	148
5.1. Lineamiento Estratégico.....	148
5.1.1. Declaración de la Visión:	148
5.1.2. Declaración de la Misión:.....	148
5.1.3. Plan de Administración	148
5.1.3.1. Análisis Situacional	148
5.1.3.2. Listado Plano	151
5.1.3.3. Matriz de Interacción.....	152
5.2. Organigrama	161
5.2.1. Organigrama de Ne Ndrive S.R.L.....	162
5.3. Manual de funciones.....	164
5.4. Manual de Procedimientos	178
5.5. Flujograma.....	182
5.6. Recursos Humanos.....	185
5.7. Layout.....	191
5.8. Plan de cuentas Ne Ndrive.....	192
5.9. Localización de Ne Ndrive S.R.L.	195
5.10. Estructura de Costos.....	199
ASPECTO ECONÓMICO.....	202
CAPITULO VI- PLAN FINANCIERO.....	208
CONCLUSIÓN.....	225
ANEXO N° 1-ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN.....	226
ANEXO N° 2-DISEÑO DE GRUPO FOCAL.....	233
ANEXO N° 3-LIBRO DE CÓDIGOS.....	236
BIBLIOGRAFÍAS	240

INTRODUCCIÓN

Ne Ndiver S.R.L será una empresa que ofrecerá servicios de acompañantes de salud; los acompañantes de salud son profesionales en enfermería con el título de licenciados cuyas responsabilidades se centran en brindar asistencia a una persona que está atravesando dificultades de salud, la asistencia consiste en brindar apoyo a las personas en sus actividades diarias como la alimentación, la higienización, la movilización, el control de los objetivos indicados por el médico de cabecera y el suministro de medicamentos prescritos por este.

La modalidad en que se ofrecerá el servicio será tanto a domicilio, para internaciones o una combinación de ambas posibilidades dependiendo de las necesidades del cliente. El servicio se ofrecerá en un modelo de cobertura horaria que contará con un costo por hora. El cliente podrá adquirir el servicio por las horas que requiera en los días que sean necesarios en el horario que prefiera.

Por la contratación y pago del servicio, el cliente contará con los siguientes beneficios: la cobertura de acompañamiento por los días, horas y turnos especificados como necesarios por el cliente, insumos provistos por la empresa para el personal de asistencia.

Para acceder a este beneficio el cliente deberá cumplir con todas las documentaciones y exigencias administrativas previas.