

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



**Universidad del
Rosario**

RCH GROUP S.A.S.

Trabajo de grado: Emprendimiento

Autor: Juan Pablo Roa Chamorro

Bogotá, D.C.

20 agosto de 2021

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



**Universidad del
Rosario**

RCH GROUP S.A.S.

TRABAJO DE GRADO: EMPRENDIMIENTO

AUTOR: JUAN PABLO ROA CHAMORRO

TUTOR: ANTONIO HERNANDO MESA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

BOGOTÁ, D.C.

20 AGOSTO DE 2021

AGRADECIMIENTOS

A Dios por la familia que dio y a mis padres por todo su esfuerzo, trabajo y dedicación. También por su sonrisa. El respaldo que me brindaron fue definitivo en este logro profesional y en la persona que soy, ahora soy muy consciente de eso.

¡Infinitas gracias!

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de grado a Dios, a mi familia y a la Universidad del Rosario. Pilares fundamentales en mi formación como ser humano y profesional. Me siento muy orgulloso de mi familia, de la Universidad del Rosario y de cada uno de mis profesores por sus conocimientos, disciplina y ética profesional, máximo ejemplo.

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO	18
RESUMEN Y PALABRAS CLAVE	19
ABSTRACT AND KEY WORDS	20
x	11
1. ONE PAGER	11
a. Sector y Actividad económica del emprendimiento	11
2. Objetivo General y específicos	12
2.1. Objetivo General	12
2.2. Objetivos Específicos	12
3. Alineación de intereses propios o del equipo emprendedor con proyecto de emprendimiento	13
4. Modelo de negocio ampliado	14
4.1. Mi meta	14
4.2. Descripción de modelo de negocio	15
4.3. Retos	16
4.4. Estrategias en el mediano plazo enfocadas a crecimiento, rentabilidad, supervivencia 17	
4.5. Métricas por áreas	18
4.5.1. Comercial	18
4.5.2. Financiera	19
4.5.3. Personal	20
4.6. Proyectos clave	21
5. Finanzas	22
5.1. Modelo financiero	22
5.2. Ventaja competitiva	23
5.3. Indicadores en escenario normal	24
5.4. Proyección financiera de crecimiento	28
6. Aspectos Legales	29
6.1. Estructuras de desglose de trabajo: Necesidades, planeación y Riesgos	29
6.2. Diagrama de Gantt	41
6.3. Registro o carta de compromiso	48

7. Estructuración de estrategia SALES 4.0	49
7.1. Construcción del mapa de experiencia del cliente	49
7.2. Estrategia de consolidación de mercado	51
7.3. Descripción de funnel	52
7.4. Modelo y pasos de tracción comercial	52
8. Estrategia de mercadeo y comunicación	53
8.1. Propuesta de valor en prosa/manifiesto	53
8.2. Brief de marca	53
8.3. Plan de mercadeo	54
8.4. KPI de seguimiento comercial	59
9. Beneficios para la comunidad	59
9.1. Desarrollo humano: ¿Cómo el proyecto contribuirá a sus empleados?	59
9.2. Desarrollo económico: ¿Cómo el proyecto contribuirá a la generación de empleo u otros negocios locales?	60
9.3. Desarrollo colectivo: ¿Cómo el proyecto generará beneficios a la comunidad?	61
10. Bibliografía	62
11. Anexos	62

INDICE DE TRABLAS

Tabla 1 Estados Financieros	24
Tabla 2 Estados de Resultado 1	26
Tabla 3 Indicadores Financieros 2	26
Tabla 4 Proyección de utilidades	29
Tabla 5 Necesidades y planeación	30
Tabla 6 Riesgos.....	37
Tabla 7 Diagrama de Gantt	42
Tabla 8 Mapa de experiencia del con 1	50
Tabla 9 Plan de mercadeos.....	54

GLOSARIO

Marketing: Conjunto de técnicas o estudios que tienen la finalidad de mejorar la comercialización de un producto.

Marketing digital: Componente de la mercadotecnia en la que se usan medios como el internet y tecnologías digitales.

Brief de marca: Documento escrito que permite comunicar de manera efectiva la marca que se está mostrando.

KPI's: (Key Performance Indicator): Hace referencia a la serie de métricas que se usan para sintetizar información.

Propuesta de valor: Recurso que se utiliza para mostrar de manera clara a los clientes, las ventajas competitivas que tiene la empresa en el mercado.

Estados financieros: Informes que utilizan las instituciones para saber su situación económica.

Estado de resultados: Muestra la forma como se obtuvo los resultados de un ejercicio de manera detallada durante un periodo determinado.

RESUMEN Y PALABRAS CLAVE

En este trabajo de grado se hablará detalladamente de la empresa RCH GROUP S.A.S. y su proceso de crecimiento y consolidación para los próximos años. Sus motivos de creación serán expuestos junto con su identificación de problemáticas y solución a las mismas. Además, se mostrará en detalle cómo es la planeación interna de la empresa por medio de sus estados financieros, balance de resultados, indicadores financieros, procesos legales y estrategias de mercadeo.

Durante todo el proceso de construcción de este trabajo, se han identificado falencias internas en la empresa, por lo que este escrito será una muestra de las correcciones y el acompañamiento que tuvo la Universidad del Rosario para el mejoramiento de RCH GROUP SAS a través de los bootcamps dados.

Palabras clave: Marketing, Marketing digital, Brief de marca, KPI's, Propuesta de valor, Estados financieros, Estado de resultados, Instalación de redes, Fibra óptica.

ABSTRACT AND KEY WORDS

In this degree work, the company RCH GROUP S.A.S. will be discussed in detail. Its growth and consolidation process for the next few years. Their reasons for creation will be exposed together with their identification of problems and solutions to them. In addition, it will show in detail what the internal planning of the company is like through its financial statements, balance of results, financial indicators, legal processes and marketing strategies.

During the entire process of construction of this work, internal shortcomings have been identified in the company, so this writing will be a sample of the corrections and support that the Universidad del Rosario had for the improvement of RCH GROUP SAS through the given bootcamps.

Keywords: Marketing, Digital Marketing, Brand Brief, KPI's, Value proposition, Financial statements, Income statement

1. ONE PAGER

a. Sector y Actividad económica del emprendimiento

La Actividad económica de la sociedad RCH GROUP SAS se identifica con un código CIU adaptado para Colombia por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, que constata en el certificado de existencia y representación legal de Cámara y Comercio de Bogotá D.C., cód. verificación: B20239748EAB09 5 de octubre de 2020 hora 17:15:23, así:

- Actividad Principal: 4321 - Instalaciones Eléctricas
- Actividad Secundaria: 8129 - Otras Actividades de Limpieza de Edificios e Instalaciones Industriales
- Otras Actividades: 4651 - Comercio al por Mayor de Computadores, Equipo Periférico y Programas De Informática

De acuerdo con el objeto social de la sociedad RCH GROUP SAS que hace referencia a la prestación de servicios de Instalaciones Eléctricas, Limpieza de Edificios e Instalaciones Industriales, el sector económico a que pertenece es el Terciario o Sector Servicios.

Este sector terciario comprende las actividades que prestan algún servicio a la comunidad, a las empresas y a las personas, tales como las telecomunicaciones, el transporte, la medicina, la enseñanza, el comercio, el turismo, el gobierno, el sector financiero, administrativo, el sector de sanidad, ocio, las artes y la cultura. Alberto Cajal. (20 de mayo de 2019). **Sectores Económicos de Colombia: Primario, Secundario, Terciario**. Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/sectores-economicos-colombia/>.

2. Objetivo General y específicos

2.1. Objetivo General

Prestar servicios técnicos para desarrollar proyectos de infraestructura tecnológica con la instalación de cableado estructurado, fibra óptica, wireless y redes eléctricas.

2.2. Objetivos Específicos

- Establecer los procesos productivos de la empresa, identificando las etapas de ejecución y los deberes o responsabilidades de los empleados
- Analizar el mercado y sus necesidades para llegar al cliente
- Fijar estrategias para la contratación de la empresa
- Lanzar plan de marketing por redes sociales empresariales para aumentar cobertura

3. Alineación de intereses propios o del equipo emprendedor con proyecto de emprendimiento

RCH GROUP SAS, es una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) enmarcada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008. Esta es una empresa familiar integrada por tres (3) accionistas así:

- John Francisco Roa Montes: Identificado con cedula de ciudadanía 79.418.842 -
- Daniel Fernando Roa Chamorro: Identificado con cedula de ciudadanía
- Juan Pablo Roa Chamorro: Identificado con cedula de ciudadanía

Cuenta con un Capital Autorizado de \$20.000.000, oo, conformado por 2.000 acciones por un

valor nominal de \$10.000, 00

La sociedad fue constituida mediante documento privado de la asamblea de accionistas del 30 de abril de 2018, inscrita en Cámara de Comercio de Bogotá D.C., el 7 de mayo de 2018 bajo el número 02337259 del libro IX, y su duración es indefinida.

El objeto social de RCH GROUP SAS, comprende las siguientes actividades: a. Instalaciones Eléctricas, b. Limpieza de Edificios e Instalaciones Industriales, c. Comercio al por Mayor de Computadores, Equipo Periférico y Programas De Informática

Todo lo anterior se encuentra contenido en el certificado de existencia y representación legal de Cámara de Comercio de Bogotá D.C. código de verificación: b20239748eab09 del 05 de octubre de 2020

Nuestra empresa RCH GROUP SAS tiene un enfoque Tecnológico, con el cual se pretende priorizar el establecimiento de una rama fija encargada del servicio de Instalación de infraestructura tecnológica. El mayor propósito de todos los Accionistas es posicionar la empresa en el mercado de los servicios de tecnología dentro del País, en las principales ciudades,

4. Modelo de negocio ampliado

4.1. Mi meta

- Lograr una mayor organización de la empresa RCH GROUP SAS: Es necesario lograr la articulación de las funciones de cada cargo y la actividad de

comercialización de los servicios, para que todo se encuentre alineado, con etapas bien definidas y metas claras. De esta manera se puede optimizar la prestación de servicios durante la ejecución de los proyectos contratados.

- Proyectar el crecimiento de la empresa RCH GROUP SAS con la extensión a las principales ciudades del país dentro de la franja de la construcción. Esto se logrará a través de la realización de alianzas y/o outsourcing con empresas constructoras de bienes inmuebles para dotar a las instalaciones físicas con las redes eléctrica por medio del

4.2. Descripción de modelo de negocio

RCH GROUP SAS, es una empresa dedicada primordialmente al diseño e instalación de infraestructura tecnológica que comprende redes de fibra óptica, voz, datos y eléctrica.

Adicionalmente garantiza la prestación el servicio de obra civil requerido para la realización de la instalación de la infraestructura tecnológica de redes, dejando el sitio físico y los espacios intervenidos con la presentación adecuada y las redes en óptimo funcionamiento.

RCH GROUP SAS está enfocada en prestar servicios B2B, para los clientes personas naturales o personas jurídicas que requieran en sus bienes inmuebles el diseño e instalación de

infraestructura tecnológica, a causas de nuevas construcciones, renovación de la infraestructura existente o mayor alcance de redes eléctricas, datos o Wireless.

RCH GROUP SAS, se orienta a apoyar otras empresas con objeto social en instalación y manejo de redes, con las cuales se pueda tercerizar y acompañar proyectos con personal capacitado para la prestación del servicio de diseño e instalación de infraestructura tecnológica en proyectos de largo alcance.

De acuerdo con la experiencia obtenida en la realización de proyectos, se puede identificar que nuestro buyer persona o persona encargada dentro de cada empresa es el gerente, director o jefe del área de tecnología. Este hecho es importante en el negocio, pues se trata de la persona con idoneidad y conocimiento tecnológico para identificar las necesidades técnicas vigentes de su empresa y determinar los aspectos o condiciones técnicas del servicio que se requiere, así como el perfil del personal necesario para la ejecución de la labor de diseño e instalación de la infraestructura. A este nivel RCH GROUP SAS se encuentra capacitada para responder con la demanda del servicio requerido por el cliente externo.

4.3. Retos

- Llegar a un número mayor de clientes del sector de construcción y tecnología:

Actualmente el reto principal se centra en la promoción y divulgación de los servicios

de RCH GROUP SAS por medio de plataformas tecnológicas de amplio acceso al público. De esta forma abrir mayor espacio en el mercado y poder prestar los servicios de diseño e instalación de redes eléctricas a un gran número de empresas en las ciudades más importantes del país.

- Garantizar la ejecución de operaciones simultáneamente en varias ciudades del país, fortaleciendo la organización y articulación de las funciones de la empresa: En lo recorrido del año se han desarrollado diferentes proyectos simultáneamente, pero por la falta de una mejor logística se ha hecho complicado poder soportar más operaciones y con ello hacer crecer la empresa. Razón por la cual, mejorar la logística interna, organizar y articular las funciones, es un reto que se tiene para que la empresa se consolide y despegue con mayor fuerza en el mercado.

4.4. Estratégias en el mediano plazo enfocadas a crecimiento, rentabilidad, supervivencia

- Implementación de estrategia de marketing en redes sociales – LinkedIn, para difundir nuestra oferta de valor a nuestros clientes: Para esto se planea desarrollar cursos de marketing digital para empresas B2B, ya que el proceso de marketing de estas empresas es totalmente diferente al ya conocido y las personas objetivo son de diferente naturaleza, en este caso la mayoría serían personas jurídicas. Esto se dará sin dejar de lado el medio de promoción de “llamada en frio” que, si bien ha

generado buenos contactos y contratos, no permite el rango de conocimiento pleno de los servicios de la empresa RCH GROUP SAS pues se trata de medio de comunicación y promoción menos masivo.

- Organización interna de la empresa, enfocándonos en la repartición optima finanzas y delegación de trabajos especializados por cada área: Para RCH GROUP SAS es muy importante el desarrollo de la logística para poder soportar operaciones más grandes y simultaneas, tener una mayor organización en términos de finanzas e inversión en marketing para el crecimiento de la empresa. En consecuencia, la estrategia a mediano plazo es estructurar tres áreas fijas con tareas definidas, como el área comercial, financiera y contabilidad, y logística, que trabajen en línea y articuladamente para un mejor manejo integral de la empresa.

4.5. Métricas por áreas

Es preciso señalar que las métricas comerciales son medidas cuantificables que rastrean y evalúan el estado de un proceso comercial específico, que debe corresponder al negocio y sus objetivos. Entre éstas se encuentran métricas de marketing, métricas de ventas, métricas financieras y de contabilidad métricas en línea. Dichas métricas mantienen a los dueños de negocios, empleados, inversionistas y clientes informados y conscientes del desempeño de una empresa, de allí su importancia.

4.5.1. Comercial

- Cantidad de cotizaciones solicitadas vs. Aprobadas: Con esta métrica se pretende tener un control tanto comercial como financiero, ya que demostraría cuantos clientes potenciales hay y como está operando nuestro proyecto de marketing digital frente a

las solicitudes de cotizaciones que anteriormente se daban. Además, en temas de precios también nos podría dar una idea según la cantidad de proyectos aprobados por los clientes.

- Número de proyectos aprobados: Con este ítem se busca promediar la cantidad de proyectos que se deben hacer como mínimo en un año para que posteriormente se tenga un balance del año. Además, tener conocimiento del número de empleados que se necesitara en planta para el recorrido del año, y que otros por prestación de servicios.

4.5.2. Financiera

- Margen neto de utilidad: Este indicador ayuda a que tengamos conocimiento si se está haciendo un verdadero control de costes o como se podría optimizar las operaciones para tener un mayor margen de rentabilidad. Se haría aproximadamente cada año con la expedición del estado de resultados entregado por nuestro contador.
- Margen bruto de ventas: Este indicador es esencial para el desarrollo y sostenimiento económico de la empresa. Se tendrá presente ya que muestra el porcentaje de

ganancia bruta de nuestros proyectos sin IVA, y se podrá usar para tener presente esta ganancia frente a las necesidades de la empresa.

- Rentabilidad en la inversión (ROI): En el pensamiento de RCH GROUP SAS no está en el intento de traer inversionistas ni deudas a la empresa, por lo que se busca siempre la mayor reducción de costos en los proyectos sin dejar de lado la calidad. Sin embargo, para que la empresa pueda crecer aún más comercialmente a nivel local y nacional, es importante tener que re invertir las utilidades en herramientas que ayuden a crecer la empresa, como:
 - Marketing digital
 - Capacitación y actualización de conocimientos para el personal de RCH GROUP
 - Ahorro para proyectos en los que la paga del cliente no sea inmediata

4.5.3. Personal

- Porcentaje de los costes laborales con respecto al total de los gastos: Sabemos que para crecer como empresa se debe tener conocimiento de cuanto se gasta en personal. Por eso, con respecto a las operaciones dadas en el año se debe promediar cuanta mano de obra es necesaria para sostener un mínimo de operaciones y tener empleados de planta. Aunque en casos que se requiera también se podría contratar por prestación de servicio. Todo esto para disminuir el gasto financiero en empleados

para operaciones y seguir pagando nómina de los principales integrantes, junto con contadores.

4.6. Proyectos clave

Los proyectos clave de la empresa para mediano plazo serán meramente de mercadeo y organización interna de la compañía. El proyecto de mercadeo va a ser un nuevo lanzamiento de la empresa en el ámbito de redes sociales. Por un lado, apostaremos por la tendencia de marketing digital y con el uso de la prueba piloto que tenemos planteada, esperamos una gran interacción con nuestros clientes potenciales y un reconocimiento de la marca a nivel local.

Por otro lado, la estructuración interna de la empresa con la integración total de Daniel Roa por su formación como abogado se encargará de toda la parte legal, contractual, talento humano y seguridad y salud en el trabajo entre otros aspectos legales. y Juan Pablo Roa por su formación en administración de negocios internacionales desarrollara todas las actividades tendientes a la promoción, divulgación de los servicios de la empresa, la expansión de la empresa a nivel nacional, estrategias de negocios, y los demás aspectos administrativos, John Francisco por su formación en administración y experto en el negocio de tecnología, su misión es gerenciar la empresa, aplicación de conocimiento especializado en tecnología, desarrollar las consultorías , análisis de la solicitud de cotizaciones y la formulación de respuestas técnicas, fijación de costos, procesos e inversiones para la empresa. De tal manera, busca una distribución

de actividades eficiente siempre tendente a la consolidación y crecimiento en el mercado con ayuda de una buena administración de recursos financieros y legales.

5. Finanzas

5.1. Modelo financiero

RCH GROUP SAS, como es una empresa recién creada no posee inventarios ni activos. Se trabaja un mínimo de anticipo del 30% para poder empezar las operaciones en donde se cubren gastos por inventarios y personal, ya que no siempre los clientes pagan de contado los proyectos, sino que solicitan el pago a 30 o 60 días.

A causa de demoras en los pagos, RCH GROUP SAS, optimiza los costos para tener una buena fuente de utilidad que le ayude a respaldar proyectos futuros donde tenga que soportar operaciones sin un pago mínimo anticipado.

En la Actualidad, por el tema de la pandemia covid-19, rentabilidad y comodidad, RCH GROUP SAS no cuenta con oficinas físicas ya que representan un costo innecesario, por otro lado, su principal objetivo es reducir sustancialmente los costos mientras hay un crecimiento.

Actualmente, RCH GROUP está en un proceso de reorganización financiero, esto obedece a su reciente constitución, ya que inicialmente no se llevaba un debido seguimiento a los ingresos y egresos de la empresa y la información requerida para efectos contables muchas veces no estaba completa o era insuficiente. Lo anterior, no permite llevar un control exacto contable y esto como es lógico afecta para que podamos tener un mejor planeamiento futuro de nuestro negocio.

5.2. Ventaja competitiva

RCH GROUP S.A.S., es una empresa con experiencia en instalación de infraestructura tecnológica en redes eléctricas, datos, voz y Wireless, lo que nos permite garantizar calidad y seriedad en la prestación del servicio con tecnología de punta e instalaciones con facilidad de actualizaciones futuras.

RCH GROUP S.A.S como empresa que desarrolla sus servicios en infraestructura tecnológica, está en el deber de mantenerse a la par con los avances de la tecnología. En este orden, al estar informados en las nuevas actualizaciones tecnológicas mundiales y el conocimiento de la tecnología en nuestro país, somos conscientes de aplicar este conocimiento en la ejecución de los proyectos. Gracias a la disciplina para la actualización en temas de Tecnología y la aplicación de ellos en los proyectos, el personal de RCH GROUP S.A.S, en cabeza de John Francisco Roa como gerente de proyectos podemos dar esta garantía a nuestros clientes.

5.3. Indicadores en escenario normal

Según los resultados dados de los estados financieros en el 2019, la empresa RCH GROUP

SAS tiene un buen balance entre pasivos y activos. Únicamente tenemos pasivos corrientes y los activos de la compañía pueden respaldar este tipo deudas. Además de no poseer activos fijos que tiendan a sufrir de depreciación, el no poseerlos, ayuda a la empresa a no sufrir por cambios del mercado ya que puede tener variaciones sin pérdidas mayores.

También se puede ver que la rentabilidad de la empresa está en un 68% (según el indicador Dupont) el cual muestra una buena imagen para la empresa recién conformada teniendo en cuenta el movimiento del dinero que hubo en el año (\$95.976.371 COP). Esta rentabilidad está respaldada por el volumen de dinero que soporta cada proyecto y el conocimiento de cómo optimizar los recursos. Además, el no poseer actualmente oficinas, gastos fijos e inventario, hacen que solo se gaste lo justo en cada operación y se pueda tener un gran margen de utilidad.

Tabla 1 **Estados Financieros**

ESTADOS FINANCIEROS- 2019		
Activos		\$ 95.976.371,00
Activos corrientes	Efectivo	\$ 2.415.648,00
	Cuentas por cobrar	\$ 74.837.928,00

ESTADOS FINANCIEROS- 2019		
	Inventario	\$ 245.100,00
	Total Act. Corrientes	\$ 77.498.676,00
Activos fijos	Prop. Plant. y Equipo	\$ 18.477.695,00
	Total, Act. Fijos	\$ 18.477.695,00
Pasivos		\$ 30.576.267,00
Pasivos corrientes	Cuentas por pagar	\$ 712.100,00
	Impuestos por pagar	\$ 26.624.167,00
	Otros pasivos	\$ 3.240.000,00
	Total, Pas. corrientes	\$ 30.576.267,00
Pasivos no corrientes	-	0
Patrimonio		\$ 65.400.104,00
	Capital Social	\$ 20.000.000,00
	Utilidades acumuladas	\$ 925.000,00
	Utilidad del ejercicio	\$ 44.475.104,00

*Datos dados por el contador público Luis Hernando Saavedra para RCH GROUP

S.A.S. respaldado por la Junta Central de Contadores. (Saavedra, 2019)

Tabla 2 Estados de Resultado 1

ESTADO DE RESULTADOS- SEPT 2019	
Ingresos	
Ingresos ordinarios	\$ 107.531.000,00
Devolución en ventas	\$ 1.922.000,00
Costo de ventas	\$ 15.138.704,00
Ganancia bruta	\$ 90.470.296,00
Gastos administrativos	\$ 22.685.970,00
Gasto financiero	\$ 397.805,00
Utilidad operativa	\$ 67.386.521,00
Provisión de impuestos	\$ 22.911.417,00
Utilidad neta	\$ 44.475.104,00

*Datos dados por el contador público Luis Hernando Saavedra para RCH GROUP S.A.S. respaldado por la Junta Central de Contadores. (Saavedra, 2019)

Tabla 3 Indicadores Financieros 1

INDICADORES FINANCIEROS	
Financiera	
Razón corriente	2,534602278

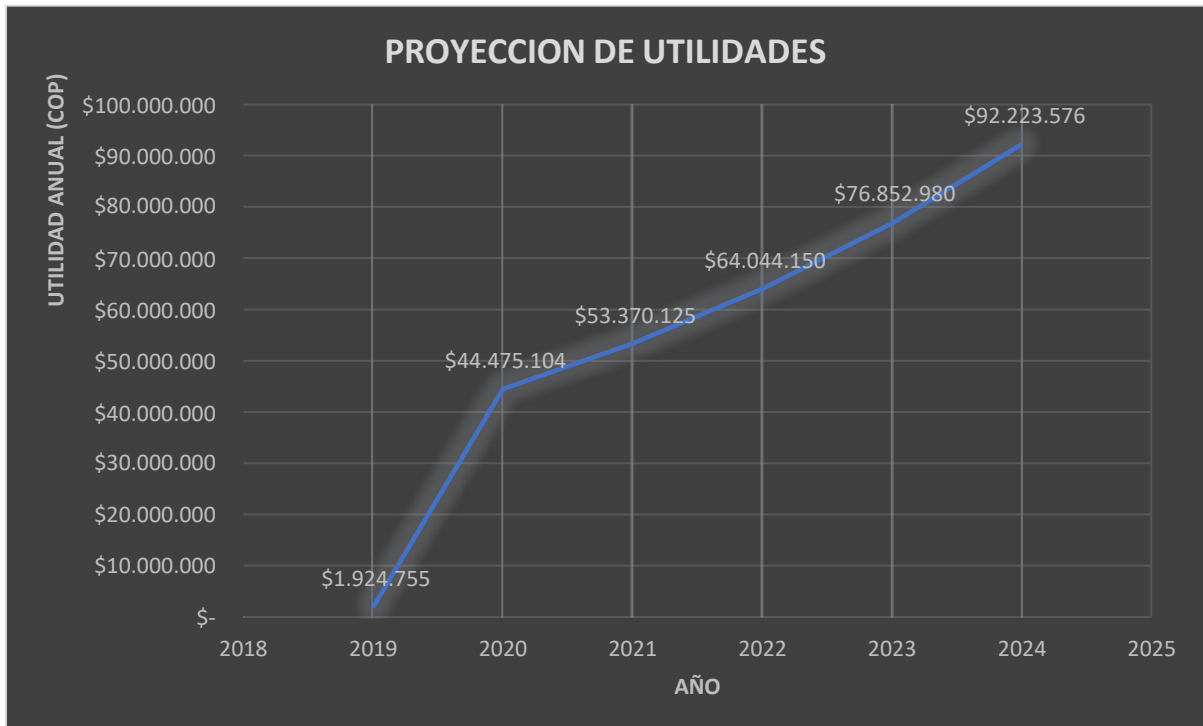
INDICADORES FINANCIEROS	
Capital N. Trabajo	\$ 46.922.409,00
Prueba acida	2,534602278
Endeudamiento	
Nivel endeudamiento	0,318581195
Endeudamiento fin.	0,284348393
Cobertura de intereses	2,216893449
concentración de e. en CP	1
Apalancamiento	
Leverage total	0,467526275
Rentabilidad	
Rentabilidad bruta	0,841341529
Rentabilidad operacional	0,630370089
Rentabilidad neta	0,413602626
ROE	0,68004638
ROA	0,463396392
DUPONT	0,68005

*Los datos tomados para la elaboración de esta tabla de indicadores fueron tomados del estado de resultados de RCH GROUP S.A.S. en el 2019. (Saavedra, 2019)

5.4. Proyección financiera de crecimiento

El crecimiento de RCH GROUP S.A.S se refleja en la cantidad de proyectos ejecutados en el año. Desde el año 2019 hemos tenido 22 proyectos ejecutados en total, diez (10) en 2019 y doce (12) el 2020. Sin embargo, nuestras utilidades según el estado de resultado en el 2020 fueron de \$44.475.104 COP, y lo que se proyecta es un crecimiento financiero anual del 20% durante los próximos 4 años. Esto con el fin de poder expandirnos mediante inversión en mercadeo y aumento de personal fijo para futuros proyectos.

Tenemos conocimiento que, al ser una empresa recién constituida, se puede tener en mente un incremento bastante grande del 20% anual, el cual nos ayude a consolidar como empresa tecnológica. Sobre este particular, se presenta en el siguiente cuadro la proyección de utilidad con base en los estados financieros de los dos últimos años, así:

Tabla 4 Proyección de utilidades

Fuente: Elaboración propia

6. Aspectos Legales

6.1. Estructuras de desglose de trabajo: Necesidades, planeación y Riesgos

Para la constitución de la empresa RCH GROUP S.A.S y observando los mandatos de ley, somos conscientes de los deberes de la empresa con los trabajadores, por lo cual implementamos

reglamento interno de trabajo, el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo – SST con el fin de identificar los riesgos que pueden enfrentar de los trabajadores en el desarrollo de sus funciones y prevenirlos, entrega de elementos de protección personal, señalización, ergonomía, pausas activas, asegurado en las ARLs etc. Además, estamos al día en los pagos de la seguridad social y ARL, pagos de nómina y sus prestaciones sociales, siempre garantizando los derechos laborales y condiciones de trabajo.

Tabla 5 Necesidades y planeación

NECESIDADES Y PLANEACION			
Actividad	Fecha de realización o a re	Razón	Diagrama
Reglamento Interno de Trabajo Actualizado	jun-19	N/A	La implementación del RIT se realiza una única vez
Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo - SG-SST.	dic-19	N/A	La implementación propiamente dicha se realiza una única vez, sin embargo, en este ítem no hacemos referencia a las actualizaciones, capacitaciones, entre otros.
			La implementación del Reglamento de Higiene y Seguridad se realiza una

Reglamento de Higiene y Seguridad	jun-19	N/A	única vez. Sin embargo, debido a la pandemia, se realizó un manual de bioseguridad para el ejercicio de las actividades económicas de la empresa, que está ligado al presente Reglamento.
Constitución de Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo (COPASST)	dic-19	N/A	Si bien se deben renovar los cargos cada dos años, se ha tenido unas modificaciones frente a los trabajadores que conformaban el Comité, debido a las fluctuaciones de trabajo. Actualmente, estamos prontos a iniciar nuevos proyectos, razón por la cual se debe actualizar el comité en el mes de octubre.
Actas mensuales del COPASST	dic-19	N/A	No se han realizado las actas mensuales del COPASST debido a lo enunciado en el numeral anterior.
Plan de trabajo anual de seguridad y salud en el trabajo	dic-19		Se implementa anualmente con la profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo.
Reporte de accidente de trabajo o			Este formulario solo aplica en caso de que se hayan presentado accidentes de

<p>enfermedad laboral a la EPS y ARL dentro de los dos días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho a través del FURAT</p>	<p>N/A</p>	<p>N/A</p>	<p>trabajo. Hasta el momento hemos sido muy rigurosos en nuestra actividad empresarial, por lo cual no se han presentado este tipo de situaciones. Sin embargo, es importante tenerla presente como recomendación del SG - SST.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------	------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Reporte de accidente de

trabajo o enfermedad

laboral a la Dirección

Territorial del

Ministerio de Trabajo

dentro de los dos días

hábiles siguientes a la

ocurrencia del hecho.

N/A

N/A

No se han presentado accidentes de trabajo
en nuestra compañía.

Entrega de Elementos de

Protección Personal

-EPP- a los trabajadores

que lo requieran

oct-20

N/A

La entrega de Elementos de Protección
Personal, no se realiza de una forma
periódica establecida, teniendo en
cuenta que solo se entregan al momento
de la ejecución de los proyectos u obras.
En cada proyecto, se le han entregado a
todos los trabajadores los respectivos
EPP.

Exámenes médico-

N/A

No se han realizado los exámenes

ocupacionales de
ingreso

ocupacionales de ingreso

Exámenes médico-

N/A

No se han realizado los exámenes

ocupacionales de egreso

ocupacionales de egreso.

Exámenes médico-

No se han

No se han realizado los exámenes

ocupacionales

realizado por médicos periódicos

periódicos

descuido adm

Constitución del Comité

Si bien ya se constituyó un comité de

de Convivencia Laboral

dic-19

N/A

convivencia laboral, no se ha realizado

la actualización de los miembros, debido

a la fluctuación del trabajo.

No se han

realizado

las

Reuniones trimestrales

reuniones

del Comité de

0

trimestrales

Convivencia Laboral

del comité

de

convivencia

laboral,

debido a la

fluctuación

de los

miembros
que
integran el
comité.

Autorización para laborar horas extras	N/A	N/A	No hemos requerido laborar en jornada complementaria.
Elaboración de contratos de trabajo y suscripción de cláusulas adicionales cuando las condiciones laborales inicialmente pactadas han sido modificadas.			Todos los contratos de trabajo actualmente vigentes se encuentran firmados. Sin embargo, la fecha de inicio de cada contrato es distinta. No se puede determinar.
Pago oportuno de cesantías	14-feb-20		Se pagan anualmente, a más tardar el 14 de febrero de 2020.
Pago oportuno de prima de servicios legal	30-jun-20		Se pagan semestralmente. El 30 de junio y 21 de diciembre de cada año.
Pago oportuno de intereses a las cesantías	31-ene-20		Se pagan anualmente, a más tardar el 31 de enero de cada año.
Entrega de dotación en abril, agosto y diciembre	N/A	N/A	Solo se paga a trabajadores que devengan menos de dos salarios mínimos, y nuestra nómina supera este estándar.
			Hasta el momento los trabajadores no han

Pago oportuno de vacaciones	solicitado el reconocimiento, en dinero o en tiempo, de las vacaciones.
Libro de registro de las vacaciones	Por lo anterior, no se ha llevado registro de vacaciones.
Afiliación oportuna de trabajadores a las diferentes entidades del Sistema de Seguridad Social	Actualmente todos nuestros trabajadores se encuentran afiliados al Sistema General de Seguridad Social. Sin embargo, determinar la fecha para cada trabajador no es posible, pues cada fecha es distinta.
Pago oportuno de aportes a Seguridad Social (Salud, Pensión, y Riesgos Laborales) y Parafiscales	Estamos al día en el pago de aportes a seguridad social y parafiscales.
Cumplimiento de la cuota de aprendices fijadas por el SENA	Actualmente no superamos el tope de 15 trabajadores, y en consecuencia no nos encontramos obligados a tener un aprendiz del SENA
Realización de asamblea ordinaria por el año 2019, en la cual se revisan estados	jun-20 Ya se realizó la asamblea ordinaria, evaluando EEFF a 31 de diciembre de 2019.

financieros a corte de
31 de diciembre de
2019, proyecto de
distribución de
utilidades, evaluación
de la gestión de los
órganos de
administración.

Renovación de matrícula mercantil	jun-20	Ya se realizó la renovación de matrícula mercantil.
Inscripción en el Registro Único Tributario	Desde la constitución de la empresa, se solicitó el RUT.	Actualizado por última vez en enero de este mes.
Declaración y pago del impuesto sobre la renta		
IVA		Se paga cada dos meses de por medio
RENTA	6-jun-20	Se paga según el calendario tributario de la DIAN
ICA	oct-20	Se paga cada dos meses de por medio
Ret. Fuente	oct-20	Se paga todos los meses y luego se

descuenta de la renta que se presenta
cada año

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6 Riesgos

RIESGOS	
Reglamento Interno de Trabajo Actualizado	Sanción por parte del min. De trabajo
Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo - SG-SST.	Sanción por parte del min. De trabajo y presentación enaccidentalidad y enfermedad laboral
Reglamento de Higiene y Seguridad	Sanción por parte del min. De trabajo
Constitución de Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo (COPASST)	Sanción por parte del min. De trabajo y presentación enaccidentalidad y enfermedad laboral
Actas mensuales del COPASST	Sanción por parte del min. De trabajo y presentación enaccidentalidad y enfermedad laboral
Plan de trabajo anual de seguridad y salud en el trabajo	Sanción por parte del min. De trabajo y presentación enaccidentalidad y enfermedad laboral

RIESGOS

Reporte de accidente de trabajo o enfermedad laboral a la EPS y ARL dentro de los dos días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho a través del FURAT	Dificultad para calificar el origen de una enfermedad o accidente
Reporte de accidente de trabajo o enfermedad laboral a la Dirección Territorial del Ministerio de Trabajo dentro de los dos días hábiles siguientes a la ocurrencia del hecho.	Dificultad para calificar el origen de una enfermedad o accidente
Entrega de Elementos de Protección Personal -EPP- a los trabajadores que lo requieran	Presentación de accidentes para los trabajadores y sanción del min. De trabajo
Exámenes médico-ocupacionales de ingreso	Desconocer el estado de salud del trabajador y dificultad para detectar enfermedades a tiempo y la asignación de actividades con respecto a estas
Exámenes médico-ocupacionales de egreso	Desconocer el estado de salud del trabajador al terminar e contratolaboral
Exámenes médico-ocupacionales periódicos	Desconocer el estado de salud del trabajador y dificultad para detectar enfermedades a tiempo y la asignación de actividades con respecto a estas

RIESGOS	
Constitución del Comité de Convivencia Laboral	Prevención de situaciones de acoso laboral y de situaciones que ultrajen la dignidad de los trabajadores
Reuniones trimestrales del Comité de Convivencia Laboral	Prevención de situaciones de acoso laboral y de situaciones que ultrajen la dignidad de los trabajadores
Autorización para laborar horas extras	Sanción por parte del min. De trabajo
Elaboración de contratos de trabajo y suscripción de cláusulas adicionales cuando las condiciones laborales inicialmente pactadas han sido modificadas.	Desconocer los parámetros de la relación laboral
Pago oportuno de cesantías	Posible demanda por parte de un trabajador con sanción de un día de trabajo por cada día de retraso en el pago
Pago oportuno de prima de servicios legal	Posible demanda por parte de un trabajador con sanción de un día de trabajo por cada día de retraso en el pago
Pago oportuno de intereses a las cesantías	Demanda de trabajador y pago como sanción el doble de los intereses causados
Entrega de dotación en abril, agosto y diciembre	-
Pago oportuno de vacaciones	Posible demanda

RIESGOS	
Libro de registro de las vacaciones	Mala contabilidad
Afiliación oportuna de trabajadores a las diferentes entidades del Sistema de Seguridad Social	Pago con intereses de mora por el incumplimiento y requerimiento por parte de la UGPP
Pago oportuno de aportes a Seguridad Social (Salud, Pensión, y Riesgos Laborales) y Parafiscales	Pago con intereses de mora por el incumplimiento y requerimiento por parte de la UGPP
Cumplimiento de la cuota de aprendices fijadas por el SENA	Sanción del min. De trabajo
Realización de asamblea ordinaria por el año 2019, en la cual se revisan estados financieros a corte de 31 de diciembre de 2019, proyecto de distribución de utilidades, evaluación de la gestión de los órganos de administración.	Desconocimiento por parte de los accionistas del estado financiero de la empresa
Renovación de matrícula mercantil	Inactividad de la empresa
Inscripción en el Registro Único Tributario	Sanción de la DIAN
Declaración y pago del impuesto sobre	

RIESGOS	
la renta	Sanción de la DIAN
IVA	Sanción de la DIAN
RENTA	Sanción de la DIAN
ICA	Sanción de la secretaria de hacienda

Fuente: Elaboración propia

6.2. Diagrama de Gantt

El diagrama de Gantt es una herramienta de gestión de proyectos, que tiene como finalidad la planificación de estos. Sirve esencialmente para tener una mayor organización de las tareas que se deben cumplir y los momentos en las que se deben realizar. (Meardon, s.f.)

Para tener presente el cumplimiento de las actividades legales que describimos anteriormente, tenemos el diagrama de Gantt, el cual nos ayuda tener control de los aspectos legales para no incurrir en situaciones desfavorables para la compañía.

Por ello, tenemos en cuenta un calendario para saber cuándo y en qué momento se deben hacer diferentes actividades legales en la empresa, como se muestra en la siguiente tabla.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
en el Trabajo - SG- SST.			1
Reglamento de Higiene y Seguridad			
Constitución de Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo (COPA)			

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
SST)			
Actas mensuales del COPAS ST			
Plan de trabajo anual de seguridad y salud en el trabajo			
Exámenes médicos ocupacionales periódicos			

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
laborar			
horas			
extras			
Pago oportuno de cesantías			
Pago oportuno de prima de servicios legal			
Pago oportuno de intereses a las cesantías			

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
Entrega de dotación en abril, agosto y diciembre						
Pago oportuno de aportes a Seguridad Social (Salud, Pensión, y Riesgos Laborales) y Parafisca						

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3
les			1

Fuente: Elaboración propia

6.3. Registro o carta de compromiso

La sociedad RCH GROUP SAS, fue constituida mediante documento privado de la asamblea de accionistas del 30 de abril de 2018, registrada en Cámara de Comercio de Bogotá D.C., el 7 de mayo de 2018 bajo el número 02337259 del libro IX, de acuerdo con el certificado de existencia y representación legal que se presenta a continuación:

7. Estructuración de estrategia SALES 4.0

7.1. Construcción del mapa de experiencia del cliente

El mapa de experiencia del cliente permite a las empresas reunir información sobre el que tan optimo es su proceso para la captación de atención del cliente. Esto con el fin de distinguirse de la competencia y tener un contacto mas personalizado con el cliente. (Question Pro, s.f.)

En el momento actual, tenemos un Journey Map en el que reflejamos el conocimiento que tenemos de cómo atraer a los clientes. Tenemos fijadas las rutas para que nos conozcan los clientes potenciales y ya sabemos la manera de efectuar un proyecto. Los pasos para hacer esto

son:

Tabla 8 Mapa de experiencia del con 1

Paso 1	Muestra de proyectos realizados por RCH GROUP SAS por medio de las plataformas LinkedIn e Instagram
Paso 2	interés por parte del cliente de conocer más la compañía
Paso 3	Ingreso a las páginas oficiales de RCH GROUP, en donde encontrará los servicios que damos y los proyectos realizados
Paso 4	revisión de testimonios por parte de nuestros clientes satisfechos junto con evidencia del trabajo hecho
Paso 5	Contactar por medio de los correos, celulares y enlace de WhatsApp business
Paso 6	Expresar su requerimiento, por medio de los datos anteriormente dados, para planificar una cita
Paso 7	Creación de cotización
Paso 8	aceptación de precios
Paso 9	Creación de proyecto según lo necesitado por el consumidor (En caso de proyectos simultáneos, se acuerda una distribución de tareas con los demás jefes de proyectos para tener fechas establecidas)

Paso 10	Separación de tareas en forma de horarios para la realización de proyectos, con fecha final
Paso 11	Ejecución del proyecto
Paso 12	Revisión del proceso del proyecto y ajustes
Paso 13	Revisión del proyecto terminado
Paso 14	Entrega del proyecto.

Fuente: Elaboración propia

7.2. Estrategia de consolidación de mercado

La consolidación de mercado es una estrategia de empresa que se enfoca en mantener los productos de la compañía en un mercado ya establecido, pero mejorando la posición de competencia de la empresa en ese mercado. (Juridicas, s.f.)

Para este punto tenemos presupuestado un monto mensual de \$ 1.000.000 COP, pensado en un periodo de prueba para gastos de marketing, fotografía y diseño gráfico. Con esto, queremos llevar nuestro mensaje de propuesta de valor masivamente en redes como LinkedIn e Instagram para acercarnos más a clientes potenciales.

Los objetivos serán medidos por número de seguidores, reacciones a nuestras publicaciones y llamadas o visitas a clientes potenciales. Finalmente, los clientes a los que enfocaremos nuestra inversión en marketing están segmentados en tres grupos: Empresas similares a las nuestras que busquen tercerización, Colegios y constructoras.

7.3. Descripción de funnel

Funnel, es el proceso de atracción de clientes en el cual las empresas hacen un paso a paso para que el cliente pueda tener una decisión final de compra del producto. (ISDI, Digital challenge, 2016)

Para RCH GROUP SAS el funnel de generación de oportunidades para realización de proyectos se presenta de la siguiente manera hasta ahora:

- **Acercamiento al cliente:** Por medio de llamadas en frío se busca el contacto con el gerente de tecnología o el dueño de la empresa de la cual sabemos que es nuestro cliente potencial para aparecer en el radar del comprador.
- **Busca de necesidades:** El cliente al ya tenernos en cuenta, hace una cita para ayudarlo con las necesidades tecnológicas que requiera. Además, se hace un recorrido por las instalaciones de la empresa en búsqueda de oportunidades de servicios que se le puede brindar al cliente.
- **Cotización:** Se hace una valoración del proyecto para que el cliente tenga presente el precio y el tiempo de realización del servicio que se le va a brindar.
- **Entrega del proyecto:** Se muestra todo lo hecho por el personal de RCH GROUP, se entrega el proyecto y se mantiene el contacto postventa para futuros trabajos o garantías del trabajo hecho.

7.4. Modelo y pasos de tracción comercial

Los modelos de tracción comercial se usan como métricas del proceso que lleva la empresa y el valor o validación del proceso de negocio en el mundo real. Generalmente sirve para atraer inversionistas, sin embargo, muestra la demanda real que hay del producto en el mercado. Esto es importante, ya que demuestra si la idea de negocio se esta arraigando realmente a los clientes por el producto y no solo por la forma de venta. (Javier, 2013)

A través de llamadas en frío y marketing digital, RCH GROUP busca nuevas maneras de

hacerse visible en el mercado de infraestructura tecnológica colombiano. También por medio de nuevos proyectos con clientes anteriores y referencias estos mismos, logramos una tracción comercial de amplitud de clientela para nuestro negocio.

Tenemos conocimiento que el valor de nuestro producto si añade valor al cliente ya que ha mejorado procesos internos de las compañías contratantes e incluso se han fidelizado muchos clientes. Nuestro objetivo ahora es aumentar el reconocimiento de nuestra marca a nivel local ya que sabemos que cumplimos con la calidad y el valor que da nuestro producto.

8. Estrategia de mercadeo y comunicación

8.1. Propuesta de valor en prosa/manifiesto

RCH GROUP SAS, es una empresa con experiencia en el sector de instalación de redes para infraestructuras. Brindamos un servicio completo que incluye obra civil, planeación de proyectos y calidad en materiales junto a la mano de obra especializada en redes. Nuestros proyectos los tenemos planeados a la actualización y/o renovación de la infraestructura de las empresas, con facilidades en el desarrollo del trabajo en cuanto a tiempo, calidad y costos.

8.2. Brief de marca

Nuestro Brief de marca está reflejado en el portafolio de servicios que se encuentra en nuestra página web. Ahí el cliente podrá ver los servicios que ofrecemos, las empresas con las que hemos trabajado y, nuestra visión y misión como empresa.

Nuestro portafolio de servicios se puede encontrar en el Anexo B

8.3. Plan de mercadeo

Nuestro plan de mercadeo será lanzado el próximo mes de diciembre. Vamos a empezar con una prueba piloto de marketing digital en la que mostraremos la marca RCH GROUP SAS en las plataformas LinkedIn e Instagram. Para ello, tenemos planeado un monto inicial de \$1.000.000 COP, en el que se dividirá el gasto en personas especializadas en fotografía, diseño gráfico y marketing. Con el plan piloto queremos verificar si la inversión en estas nuevas redes sociales llamará la atención de clientes potenciales en alguna de estas dos redes. LinkedIn, fue escogida por ser una página meramente empresarial, e Instagram por las ayudas que ofrece esta red en términos de publicidad y alcance de público.

Tabla 9 Plan de mercadeos

Plan de mercadeo			
1	OBJETIVO	2 proyectos	4 proyectos
2	TIEMPO	nov-20	dic-20

Líneas

3	PROPUESTA DE VALOR	<p>Desarrollamos proyectos en infraestructura tecnológica y de obra civil ofreciéndole al cliente una solución integral a los proyectos tecnológicos, con el fin de tener a todos integrantes de la compañía intercomunicados a nivel local e internacional. Por medios físicos como los cables de red, voz, datos y Wireless nosotros le brindamos a las empresas mayor organización interna y mejor almacenamiento de datos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Prestamos un servicio integral con obra civil. • Solución integrada entre calidad, precio y conocimiento. • Capacidad de trabajar en equipo con otros proveedores con el fin de llevar a cabo el proyecto. • Se realiza una dirección de proyecto que esté de acuerdo con el cronograma de actividades
---	--------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Personas

Que buscan

4	SEGMENTO 1	Colegios	Modernizar y tener mejor manejo de los datos por medio de la tecnología.
	SEGMENTO 2	Empresas del sector sin personal	Prestar nuestros servicios por medio de tercerización

	SEGMENTO 3	Empresas de telecomunicación	Necesitan instalación tecnológica para su infraestructura, y así, tener conectados todos sus servidores
--	------------	------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------

	FORTALEZAS COMP.	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con otras empresas de tecnología. • Mayor parte del mercado e internacionalización • Mejor posicionamiento en búsquedas en internet 	
5	DEBILIDADES COMP.		

6	MODELO DE VENTAS	Cotización, firma de contrato y anticipo de obra	
---	---------------------	--------------------------------------------------	--

7	LANZAMIENTO	LinkedIn, Instagram	
---	-------------	---------------------	--

Personas que hagan eso

8	EQUIPO NECESARIO	Profesional en marketing digital
---	---------------------	----------------------------------

9	PRESUPUESTO	\$ 1.000.000
---	-------------	--------------

10	Dolores	Nuestro método de llamada en frío hace que el público sea más reducido ya que no es un método de marketing expansivo. Lo que quiere decir que si alguien no está pendiente todo el tiempo de la operación, estamos en pausa hasta que se retome la tarea.
----	---------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

11	Solución con la publicidad	No tener tiempos muertos entre proyectos. Salir de uno y empezar otro. Además de seguir visitando clientes o cuadrando proyectos mientras se van ejecutando otros, pudiendo formalizar y contratar de planta a más trabajadores
----	----------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Planeación de lanzamiento RCH GROUP SAS

Lanzamiento en las plataformas
LinkedIn e Instagram

Recursos o personas a Fotógrafo= \$200.000;

cargo Especialista en marketing digital= \$400.000;
 Diseñador gráfico= \$400.000

Presupuesto	\$1´000.000 COP al mes
Objetivo de campaña	Mostrar los proyectos exitosos y las compañías con las que hemos trabajado para que el cliente sienta mayor confianza en nuestra empresa. Incluir también la experiencia post-proyecto por parte de nuestros clientes lo que asegura la calidad de nuestro producto
Publico 1	Gerentes de tecnología de las empresas que están en territorio colombiano. Principalmente empresas que tengan puntos físicos en los que necesiten almacenamiento de datos, tales como colegios, Centro de atención telefónica, empresas farmacéuticas, etc.
Publico 2	Dueños de empresas enfocadas en el sector de la construcción en Colombia.
Publico 3	Gerentes de empresas del sector, que no posean personal capacitado y que necesiten tercerización

¿Como evaluar el éxito del proyecto?
Seguidores,
Interacción de usuarios,
Llamadas, Visitas

Fuente: Elaboración propia

8.4. KPI de seguimiento comercial

- Número de seguidores en las diferentes redes sociales
- Interacción con los usuarios
- Número de llamadas de clientes nuevos
- Cantidad de visitas a nuevas oficinas

9. Beneficios para la comunidad

9.1. Desarrollo humano: ¿Cómo el proyecto contribuirá a sus empleados?

RCH GROUP SAS. Es una empresa familiar, que busca como ayudar a sus empleados tanto en capacitarse en áreas de tecnología para brindar un buen servicio, como en su calidad de vida. Muchos de nuestros empleados son personas ya capacitadas en diferentes áreas, pero como empresa, siempre buscamos la manera de que se pueda desarrollar más su potencial haciendo proyectos conjuntos en donde puedan compartir sus habilidades con sus compañeros. Además, RCH GROUPS SAS

se compromete bastante con la calidad de vida de sus empleados y sus salarios, siempre se busca el bienestar de nuestro personal y tratar de ayudar a que cada vez se mejore su estilo de vida.

9.2. Desarrollo económico: ¿Cómo el proyecto contribuirá a la generación de empleo u otros negocios locales?

En RCH GROUP SAS, siempre se ha tenido en mente una gran expansión a nivel local. Lo que nos llevaría a buscar proyectos, no solo en Bogotá, sino también en ciudades en donde ya se han hecho trabajos como Medellín, Cali, Barranquilla y Pasto. Por lo mencionado anteriormente, en algún punto no muy lejano, se piensa en abrir operaciones permanentes en estas ciudades, lo que nos obligaría a aumentar nuestro personal en diferentes partes del país generando empleo no solo en Bogotá sino en otras partes de Colombia.

9.3. Desarrollo colectivo: ¿Cómo el proyecto generará beneficios a la comunidad?

Nuestro enfoque como empresa, es ayudar a las otras empresas que solicitan nuestro servicio a ser más eficientes. Cuando nosotros por nuestro lado hacemos entrega de un proyecto de calidad en donde el usuario pueda trabajar de una manera óptima, lo que estamos haciendo es contribuir al producto final que seguramente será la población civil que finalmente recibe el servicio de nuestros clientes.

Por eso, para nosotros es tan importante hacer trabajos colectivos en donde la entrega de estos se muestre la calidad de nuestro producto. No solo en el área de infraestructura tecnológicasino también la parte de obra civil donde mostramos proyectos bien ejecutados y completos.

10. Bibliografía

- ISDI, Digital challenge. (29 de Marzo de 2016). *Isdi educacion*. Obtenido de <https://www.isdi.education/es/blog/es-como-funciona-funnel>
- Javier, M. (14 de Mayo de 2013). *Javiermegias*. Obtenido de <https://javiermegias.com/blog/2013/05/que-es-traccion-startup-inversor/>
- Juridicas, G. (s.f.). *Wolters Kluwer*. Obtenido de https://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMjC1MTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAwkph3DUAAAA=WKE
- Meardon, E. (s.f.). *Atlassian Agile coach*. Obtenido de <https://www.atlassian.com/es/agile/project-management/gantt-chart>
- Question Pro. (s.f.). *Questio Pro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/mapa-de-la-experiencia-del-cliente/>
- Saavedra, L. H. (2019). *Estados Financieros*. Bogotá.

11. Anexos

Anexo A. Registro

Anexo B. Brief de marca