



UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL SUR

Facultad de Ciencias Empresariales

**“ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS PARA DESARROLLAR
UNA CONSULTORA DE GESTIÓN HUMANA”**

**Tesis para optar al grado académico de:
MAESTRIA EN DIRECCIÓN ESTRATÉGICA**

**Presentado por:
Psic. GINA GABRIELA VEGA VEGA**

**LIMA - PERÚ
2014**

Índice

INTRODUCCIÓN	7
Capítulo I. Marco Teórico: Plan de Negocios	10
1.1. ¿Qué es la Planificación?	10
1.1.1. Existen diversos tipos de planificación, dependiendo de su actuación:	11
1.2. Concepto y justificación de un Plan de Negocios.	12
1.3. Pasos para la Elaboración de un Plan de Negocios	14
1.3.1. Idea de Negocio	14
1.3.2. Definición del producto o servicio que se va a ofertar	15
1.3.3. Estudio del mercado	15
1.3.4. Plan de Publicidad	16
1.3.5. Plan de operaciones	16
1.3.6. Plan de organización y de recursos humanos	17
1.3.7. Plan Legal	17
1.3.8. Estudio económico-financiero	17
1.3.9. Plan de contingencia	18
1.4. Estudios del Plan de Negocios: Económico y de Marketing	18
1.4.1. Concepto y Características del Estudio Económico y Financiero	18
1.4.2. Concepto y Características del Estudio de Mercado	22
1.5. Planes de Negocio: Marketing, Operaciones, Organización y Recursos Humanos, y Legal	27
1.5.1. Plan de Marketing; concepto, características	27
1.5.2. Plan de Operaciones; concepto, características	29
1.5.3. Plan de Organización y Recursos Humanos; concepto, características	33
1.5.4. Plan Legal; concepto, características	36
Capítulo II. Idea de Negocio	39
2.1. Misión de la Organización	39
2.2. Visión de la Organización	40
2.3. Objetivos Generales de la Organización	40
2.4. Grupos Beneficiarios	40
2.5. Análisis FODA	40

Capítulo III. Servicios a Ofrecer: Consultoría de Gestión Humana.....	42
3.1. Definición de Consultoría de Gestión Humana	42
3.2. Funciones de Consultoría de Gestión Humana.....	47
3.3. Características de la Consultoría de Gestión Humana.....	49
Capítulo IV. Planes de Marketing, Operaciones, Organización y Recursos Humanos y Legal....	51
4.1. Plan de Marketing	51
4.1.1. Estudio de Marketing.....	51
4.1.2. Descripción Producto y/o Servicio	64
4.1.3. Clientes.....	64
4.1.4. Competencia	65
4.1.5. Precio	68
4.1.6. Promoción	69
4.2. Plan de Operaciones.....	70
4.3. Plan de Organización y Recursos Humanos.....	73
4.3.1. Plan de Organización.....	73
4.3.2. Retribución del empleador.....	73
4.4. Plan Legal	75
4.5. Plan Financiero	85
Capítulo V. CONCLUSIONES GENERALES	91
Capítulo VI. RECOMENDACIONES.....	94
BIBLIOGRAFÍA	97