

# Diagnóstico Inicial

## **NUTRILUV**

### **Shark Tank Capítulo Querétaro**

## = INDICE=

### 1. Evaluación del concepto de negocio:

- Planeación estratégica.
- Modelo de negocio.
- Mercado meta.
- Ventaja competitiva.

### 2. Marketing y ventas:

- 4 P's
- Plan de ventas.
- Competencia.
- Imagen.

### 3. Operaciones y recursos humanos:

- Aspectos legales.
- Organigrama.
- Producción y operación.
- Dirección.

### 4. Aspecto financiero:

- Inversión y financiamiento.
- Presupuesto.
- Punto de equilibrio.
- Administración financiera.

### 5. Resultados:

- Resultado tabular.
- Resultado radial.
- Comentarios.

= CONCEPTO DE NEGOCIO =

DIAGNÓSTICO					
Área	Sub-Área	Actividad		VALORES para GRÁFICA RADIAL	
			%		
CONCEPTO DE NEGOCIO	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	CUENTO CON OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	25	25	45
		CUENTO CON ESTRATEGIAS PARA ALCANZAR MIS OBJETIVOS	25		
		CUENTO CON PLANES DE ACCIÓN PARA EJECUTAR MIS ESTRATEGIAS	25		
	MODELO DE NEGOCIOS	ESTA DEFINIDA LA PROPUESTA DE VALOR	50	50	
		ESTÁN DEFINIDOS LOS SEGMENTOS DE MERCADO	25		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN	50		
		EXISTEN RELACIONES CON LOS CLIENTES	50		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS RECURSOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIOS	50		
		EXISTEN RELACIONES CON PROVEEDORES Y ALIADOS	75		
	MERCADO META	ESTÁ DEFINIDO EL MERCADO META	25	30	
		SE CONOCE EL TAMAÑO DEL MERCADO META	25		
		SE CONOCE LA UBICACIÓN DEL MERCADO META	25		
		TIENEN CIFRAS DEL CONSUMO POTENCIAL DEL MERCADO META	25		
		CONOCEN LOS REQUERIMIENTOS, GUSTOS O PREFERENCIAS DEL MERCADO META	50		
	VENTAJA COMPETITIVA	ESTÁ DETERMINADA LA VENTAJA COMPETITIVA DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	75	75	
		QUE TAN SUSTENTABLE ES LA VENTAJA COMPETITIVA	75		

**= MARKETING Y VENTAS =**

<b>MKT Y VENTAS</b>	<b>CUATRO P'S</b>	ESTÁ DETERMINADA UNA LISTA O CATALOGO DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	25	<b>19</b>	<b>15</b>
		LOS PRODUCTOS CUENTAN CON EL EMPAQUE/ENVASE ADECUADO	25		
		ESTÁ DETERMINADO EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	0		
		ESTÁN DETERMINADAS LAS CONDICIONES DE FORMA Y PLAZOS DE PAGO	0		
		ESTÁ DETERMINADA LA PLAZA	25		
		EN SU CASO ESTÁN DEFINIDOS LOS PUNTOS DE VENTA	25		
		EN SU CASO, PARTICIPAN EN FERIAS O EVENTOS COMERCIALES	25		
		ESTÁN DETERMINADAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	25		
	<b>PLAN DE VENTAS</b>	CUENTAN CON PRONÓSTICOS DE VENTA	0	<b>13</b>	
		CUENTAN CON UNA LISTA DE CLIENTES POTENCIALES	25		
		CUENTAN CON UN PLAN DE VISITAS Y SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS	25		
		CUENTAN CON PERSONAL DEDICADO A VENTAS	0		
		CUENTAN CON PROYECCIONES DE VENTAS A CORTO O MEDIANO PLAZO	25		
		CUENTAN CON MATERIAL DE VENTAS Y PROMOCIONAL	0		
	<b>COMPETENCIA</b>	SE TIENEN IDENTIFICADAS A LAS EMPRESAS COMPETIDORAS	25	<b>19</b>	
		SE CONOCEN LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS COMPETIDORES	25		
		SE IDENTIFICAN LAS ESTRATEGIAS DE LA COMPETENCIA	25		
		SE CONOCE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRODUCTOS COMPETIDORES	0		
	<b>IMAGEN</b>	CUENTAN CON SITIO WEB	0	<b>8</b>	
		CUENTAN CON UNA IDENTIDAD VISUAL	25		
EL NOMBRE DE LA EMPRESA EXPRESA LO QUE HACEN		0			

## = OPERACIÓN Y RECURSOS HUMANOS =

OPERACIONES Y R.H	ASPECTOS LEGALES	LA EMPRESA ESTA CONSTITUIDA COMO PERSONA FÍSICA O MORAL	0	5	15
		TIENE LOS SERVICIOS DE CONTABILIDAD Y FISCAL	0		
		TIENE SISTEMAS DE COMPUTO PARA LA GESTIÓN COMERCIAL Y OPERATIVA	25		
		CUENTA CON RFC, FIEL, FACTURA ELECTRÓNICA ETC.	0		
		EN SU CASO, CUENTA CON REGISTRO DEL IMSS (PATRONAL Y DE TRABAJADORES)	0		
		EN SU CASO CUENTA CON PERMISOS O LICENCIAS DE OPERACIÓN (EJ. USO DE SUELO, SALUD, ETC.)	0		
		EN SU CASO CUENTA CON REGISTROS DE PROPIEDAD INTELECTUAL	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS TRABAJADORES	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS CLIENTES	0		
		TIENE CONTRATOS CON LOS PROVEEDORES	25		
	TIENE UNA CUENTA BANCARIA Y BANCA ELECTRÓNICA	0			
	ORGANIGRAMA	CUENTA CON UN INVENTARIO DEL CAPITAL HUMANO	25	7	
		ESTÁN DEFINIDOS LOS ROLES Y RESPONSABILIDADES DE CADA PERSONA	25		
		TIENE UNA ESTRATEGIA PARA CONTRATAR PERSONAL	0		
		CUENTA CON PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN ESPECÍFICA	0		
		EL PERSONAL CUENTA CON MANUALES PARA SUS OPERACIONES	0		
		CUENTAN CON INDICADORES DE DESEMPEÑO PARA SU PERSONAL	0		
		TIENEN DETERMINADO UNA FORMA PARA EVALUAR EL DESEMPEÑO	0		
	PRODUCCIÓN / OPERACIÓN	ESTÁN DETERMINADAS LAS CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	50	30	
		ESTÁ DETERMINADA LA ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN (PROPIA/SUBCONTRATACIÓN)	50		
		ESTÁ DEFINIDO EL PROCESO DE PRODUCCIÓN / OPERACIÓN	50		
		EXISTEN MANUALES DE OPERACIÓN / PRODUCCIÓN	25		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS COSTOS DIRECTOS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	25		
		EXISTE UN CONTROL DE INVENTARIOS	na		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS REQUERIMIENTOS DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA / OPERATIVA	25		
		CUENTA CON LA MAQUINARIA / EQUIPO NECESARIO PARA MI OPERACIÓN	25		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS PROGRAMAS DE PRODUCCIÓN	25		
		CUENTA CON INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD	25		
		CUENTA CON CONTROLES DE CALIDAD	25		
		EN CASO DE SER NECESARIOS, CUENTA CON CERTIFICACIONES	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS PROVEEDORES DIRECTOS E INDIRECTOS	25		
		ESTÁ DETERMINADA LA LOGÍSTICA DE ENTREGA	50		
		ESTÁ DETERMINADA SU CAPACIDAD INSTALADA	25		
¿QUÉ PORCENTAJE DE LA CAPACIDAD INSTALADA ESTÁ UTILIZADA ACTUALMENTE?	na				
DIRECCIÓN	ESTÁN DEFINIDOS LOS ROLES DE LOS SOCIOS	25	19		
	EXISTE UN CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	0			
	ESTÁ DEFINIDO EL ROL DEL DIRECTOR GENERAL	50			
	CUENTAN CON ASESORES EXTERNOS	0			

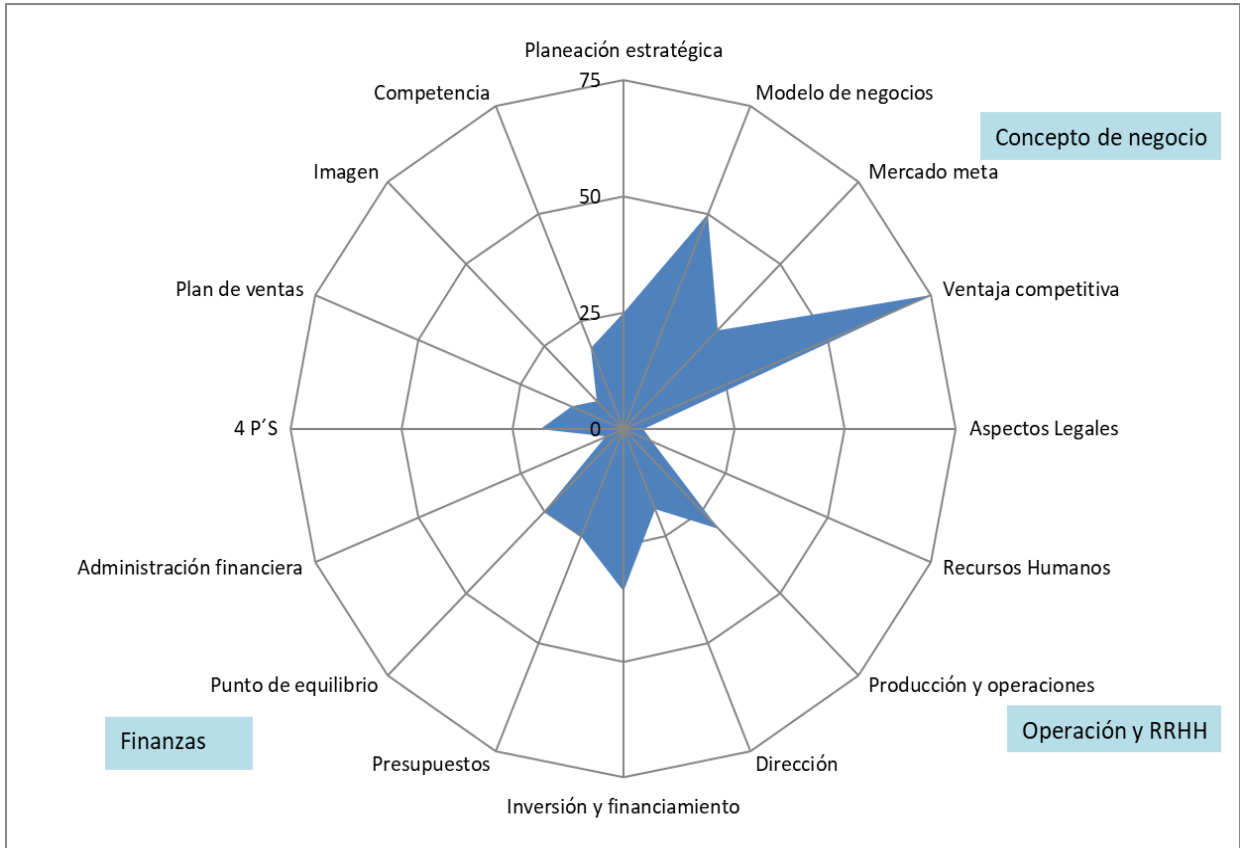
= ASPECTO FINANCIERO =

FINANZAS	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	TIENEN DETERMINADA UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA	25	35	22
		CUENTAN CON CAPITAL DE TRABAJO PARA SOLVENTAR PRODUCCIÓN DEPENDIENDO DE PLAZOS DE PAGO DE LOS CLIENTES	25		
		CONOCEN EL DESGLOSE DE LOS MONTOS A INVERTIR	0		
		ESTÁN DETERMINADOS LOS MONTOS DE CAPITAL Y DEUDA	50		
		EN CASO DE REQUERIR DEUDA, CONOCEN LAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO	75		
	PRESUPUESTOS	TIENEN HOJAS DE COSTOS DE PRODUCTO Y/O SERVICIO ( vs precio de venta ).	25	25	
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN/OPERACIÓN	25		
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	25		
		TIENEN PROYECTADO UN PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA	25		
	PUNTO DE EQUILIBRIO	CONOCEN EL COSTO DIRECTO O VARIABLE DE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	25	25	
		CONOCEN EL TOTAL DE GASTOS FIJOS DE LA EMPRESA	25		
		TIENEN DETERMINADO EL PUNTO DE EQUILIBRIO	25		
	ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	LLEVAN UN CONTROL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA VS PRESUPUESTOS	0	4	
		LLEVAN UN CONTROL DE FLUJOS DE CAJA Y EFECTIVO	0		
		REVISAN PERIÓDICAMENTE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA	0		
		CUENTAN CON ESTRATEGIAS FISCALES	0		
		TIENEN DETERMINADO UN ESQUEMA DE REINVERSIÓN / REPARTO DE UTILIDADES	0		
		CUENTAN CON PROCESOS DE COBRANZA Y POLÍTICAS DE PAGO EFECTIVOS	25		

= RESULTADO TABULAR =

		% PERCEPCIÓN DE LOS EMPRESARI@S		PRIORIDAD
CONCEPTO DE NEGOCIO	Planeación estratégica	25	45	
	Modelo de negocios	50		
	Mercado meta	30		
	Ventaja competitiva	75		
OPERACIÓN Y RRHH	Aspectos Legales	5	15	
	Recursos Humanos	7		
	Producción y operaciones	30		
	Dirección	19		
FINANZAS	Inversión y financiamiento	35	18	
	Presupuestos	25		
	Punto de equilibrio	25		
	Administración financiera	4		
MERCADOTECNIA	4 P'S	19	15	
	Plan de ventas	13		
	Imagen	8		
	Competencia	19		

## = RESULTADO RADIAL =



## = COMENTARIOS =

Se identifican claramente que hay definido un modelo de negocio con ventaja competitiva precisa; sin embargo, considerando las áreas de oportunidad que se presentan para Nutriluv, se comenzará a trabajar en un tema de filosofía corporativa, plan de ventas, desarrollo financiero, aspectos legales, marketing, habilidades directivas y recurso humanos; de tal forma de que pueda estructurarse un adecuado plan de negocios y tenga las bases adecuadas para la aceleración buscada.