

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción	1
2. Descripción del tema abordado	2
3. Objetivos	3
3.1. Objetivo general	3
3.2. Objetivos específicos	3
4. Alcance	3
5. Diagnóstico	3
5.1. Caracterización general del negocio	4
5.2. Marco conceptual	5
5.2.1. El valor de una vivienda	5
5.2.2. El proyecto de remodelación	7
5.2.3. Mejoras que agregan valor	9
5.3. Mercado	9
5.3.1. Aspectos demográficos	9
5.3.2. Oferta y demanda	11
5.3.3. Mercado potencial	14
5.3.4. Precio	17
5.4. Clientes	19
5.4.1. Cliente propietario vendedor	19
5.4.2. Cliente comprador	24
5.5. Competencia	28
5.5.1. Propietarios	29
5.5.2. Corredores de propiedades	29
5.5.3. Sustitutos	30
5.5.4. Posicionamiento de los competidores	32
5.6. Distribución	34
5.7. Legislación tributaria aplicable	35
6. Síntesis estratégica	36
6.1. Nota preliminar	36
6.2. FODA general	37
6.3. FODA por segmento	38
6.3.1. Ubicación	41
7. Estrategia	43

7.1.	Segmento objetivo.....	43
7.2.	Posicionamiento	44
7.3.	Estrategia de negocios	44
7.3.1.	Objetivos estratégicos	44
7.3.2.	Estrategia de negocios.....	44
7.3.3.	Modelo de negocios	45
7.4.	Plan de marketing.....	46
7.4.1.	Producto y propuesta de valor	46
7.4.2.	Precio	48
7.4.3.	Punto de venta	49
7.4.4.	Promoción	50
7.5.	Plan de operaciones.....	52
7.5.1.	Diseño de procesos.....	52
7.5.2.	Cadena de valor	53
7.5.3.	Proyectos	54
7.5.4.	Programa de inversiones	56
7.6.	Plan de recursos humanos	57
7.6.1.	Organigrama	57
7.6.2.	Descripción de cargos.....	58
7.6.3.	Contratación y formación.	60
7.6.4.	Sistema de incentivos	60
7.6.5.	Planilla de remuneraciones	60
7.7.	Plan de financiamiento	61
8.	Evaluación económica.....	62
8.1.	Base de estimación	62
8.2.	Flujos de caja	62
8.2.1.	Ingresos	62
8.2.2.	Costos variables.....	63
8.2.3.	Gastos de administración y ventas.....	65
8.2.4.	Otros flujos	66
8.2.5.	Tasa de descuento.....	67
8.2.6.	Flujo de caja y VAN.....	68
8.3.	Análisis de sensibilidad	71
9.	Conclusión	72
10.	Bibliografía.....	73