

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	1
OBJETIVOS Y RESULTADOS ESPERADOS .....	2
Objetivo general .....	2
Objetivos específicos .....	2
Resultados esperados.....	2
METODOLOGÍA.....	3
ALCANCE DEL TEMA A ABORDAR .....	3
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS INTERNO .....	3
Empresa .....	3
Información financiera .....	6
MODELO ACTUAL DEL NEGOCIO .....	6
Proceso básico de la empresa .....	6
Cadena de valor .....	8
Modelo actual Canvas.....	9
ANÁLISIS EXTERNO .....	12
Mercado Mundial del Mueble .....	12
Caracterización de la industria del mueble en Chile.....	15
Tamaño del mercado .....	17
E-Commerce .....	19
Análisis de la industria del mueble a medida.....	21
Descripción de la principal competencia .....	23
ANÁLISIS PORTER .....	23
Amenaza de los nuevos competidores.....	23
Poder de negociación de los proveedores .....	24
Poder de negociación de los clientes .....	24
Amenaza de los productos sustitutos.....	25
Intensidad de la competencia.....	25
DIAGNOSTICO DE CLIENTES.....	26
Caracterización de los consumidores.....	26
Consumidores de muebles para el Hogar y constructoras .....	26
Diagnóstico de atributos de decisión, gustos y preferencias .....	27

Identificación de posibles segmentos del mercado .....	32
FORMULACIÓN ESTRATÉGICA.....	33
Propuesta de valor .....	33
Declaración de Visión.....	34
Declaración de Misión .....	34
Valores .....	34
Clientes .....	35
Estructura propuesta.....	36
Propuesta del modelo de negocios .....	37
Análisis Foda.....	42
ESTRATEGIA DE MARKETING .....	44
Fijación de objetivos.....	44
Selección de estrategias .....	45
Propuesta de valor por segmento .....	46
Marketing Mix .....	47
Estrategia de promociones.....	47
Aplicación de Marketing digital .....	48
Estrategia de distribución .....	50
Estrategia de productos y servicios.....	50
Estrategia de precios.....	51
ALIANZAS ESTRATÉGICAS .....	52
PLAN OPERATIVO .....	54
Procesos de la operación de la empresa .....	54
EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA .....	58
Determinación de tasa de descuento .....	58
Situación actual .....	59
Situación con proyecto .....	61
Ingresos .....	62
Sensibilización por ingresos y costos de venta .....	64
CONCLUSIÓN .....	66
BIBLIOGRAFÍA .....	68