

TABLA DE CONTENIDO

1.- INTRODUCCIÓN	1
2.- OBJETIVOS.....	2
2.1.- Objetivo General	2
2.2.- Objetivos Específicos.....	3
3.- MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA	3
3.1.- Marco teórico	3
4.- DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	5
4.1.- Descripción de GenPlus.....	5
4.2.- Visión y Misión.....	6
4.2.1.- Visión.....	6
4.2.2.- Misión	6
5.- ANALISIS DEL MERCADO E INDUSTRIA	7
5.1.- Análisis del macro entorno.....	7
5.1.1.- Factores políticos.....	7
5.1.2.- Factores económicos.....	7
5.1.3.- Factores sociales.....	9
5.1.4.- Factores tecnológicos.....	9
5.1.5.- Factores legales	9
5.1.6.- Factores ambientales	10
5.1.7.- Conclusiones análisis de PESTEL.....	10
5.2.- Necesidad y oportunidad	10
5.3.- Selección de ubicación de las sedes	12
5.4.- Características del mercado y clientes objetivo	15
5.4.- Análisis de las 5 Fuerzas de Porter.....	18
5.4.1.- Poder de negociación de los compradores.....	18
5.4.2.- Poder de negociación de los proveedores.....	18
5.4.3.- Amenaza de nuevos entrantes	18
5.4.4.- Amenaza de productos sustitutos.....	19
5.4.5.- Rivalidad entre los competidores.....	23
5.4.6.- Conclusiones análisis de Porter.....	24
5.5.- Análisis FODA	25
5.5.1.- Oportunidades	25
5.5.2.- Amenazas.....	25
5.5.3.- Fortalezas.....	25
5.5.4.- Debilidades	26
5.5.5.- Conclusiones análisis FODA	26
5.6.- Justificación de la oportunidad de Negocio y de Globalización	26
5.7.- Factores críticos de éxito del negocio	28
6.- PRODUCTOS Y SERVICIOS	29
6.1.- Servicios de pruebas genéticas	30
6.2.- Apoyo psicológico.....	30
6.3.- Gimnasio y entrenador personal	31

6.4.- Venta de suplementos alimenticios	32
7.- MARKETING Y ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	32
7.1.- Estrategia de marketing	32
7.1.1 Análisis del modelo de 3C: Clientes, compañía y competencia	32
7.1.2.- Segmentación y posicionamiento	35
7.1.3.- Marketing Mix	36
7.2.- Modelo de ingresos	38
7.3.- Modelo de comercialización y ventas	39
7.4.- Ciclo de venta y proyecciones.....	40
7.4.1 .- Proyecciones de venta	40
7.5.- Estrategia competitiva.....	43
8.- OPERACIONES Y PLAN DE IMPLEMENTACIÓN	43
8.1.- Operaciones	43
8.1.1- Flujo de operaciones	43
8.1.2.- Plan de producción y adquisiciones.....	45
8.1.3.- Infraestructura física necesaria.....	45
8.1.4.- Personal de operación y producción.....	46
8.2.- Plan de implementación.....	48
8.3.- Organización y equipo emprendedor.....	48
8.4.- Financiamiento y oferta a inversionistas.....	49
9.- PROYECCIONES FINANCIERAS Y ANÁLISIS DE RIESGO	50
9.1.- Estado de resultados y Flujo de caja libre.....	50
9.2.- Evaluación y análisis económico	51
9.2.1 VAN y TIR del Proyecto	52
9.3.- Análisis de riesgo	53
9.3.1.- Fluctuación del dólar.....	53
9.3.2.- Cambios en el flujo de pacientes	53
10.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	55
BIBLIOGRAFÍA	56
ANEXOS	57
ANEXO A: Modelo de Negocios CANVAS.....	57
ANEXO B: Muestras de informe de resultados de la empresa	58
ANEXO C: Resultados Encuesta preferencias del consumidor.....	67