

8-8-2017

# Manual de Operación

ARNI CONSULTING GROUP



MIGUEL ANGEL RAMIREZ LOPEZ

ASISTENCIA Y REPRESENTACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES,  
S.C.

---

PRINCIPIO BÁSICO DE TRABAJOS

DEFINICION DEL PORTAFOLIO DE SERVICIOS

METODOLOGIA DEL TRABAJO

IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL  
CLIENTE

INFORMACIÓN BÁSICA DE LOS PROYECTOS

PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

COTIZACIONES, PROPUESTAS Y LICITACIONES.

PERFIL, ALCANCES Y CONDICIONES DEL  
SERVICIO.

MANDATOS, CONTRATOS Y PÓLIZA DE  
GARANTÍA.

EJECUCIÓN Y ENTREGA DEL SERVICIO  
REQUERIDO.

EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO AL SERVICIO.

GENERACIÓN DE PROSPECTOS.

PERFIL DE ARNI CONSULTING GROUP



Manual de Operación

Principales acciones  
para posicionar a la  
firma en el mercado  
internacional.

Con los estándares de  
calidad y certificación  
de los mismos.

## 1) PRINCIPIOS DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS

### 4 PASOS BÁSICOS DE TRABAJO PARA ORGANIZAR TAREAS Y PROYECTOS DE CONSULTORÍA.

3

#### 1. DEFINIR EL TRABAJO

Hay un dicho que dice: **“SI NO SABES ADÓNDE VAS, ES PROBABLE QUE NUNCA LLEGUES”**.

#### 2. CREAR UN CRONOGRAMA DE TRABAJO

Crear un cronograma o calendario de trabajo no solamente es útil para definir y fijar qué se va a hacer cada día y cuánto tiempo se destina a cada tarea hasta completar el proyecto, sino que además permite prever posibles retrasos y ajustar las fechas para que no haya problemas con las expectativas.

Una vez que se sabe en qué consiste detalladamente el proyecto y cuáles son los plazos de entrega, se crea un calendario que muestra los días de trabajo, que incluya qué tareas se van a realizar por día y que contemple imprevistos para que eso no influya en la entrega del proyecto.

#### 3. TRABAJAR POR ETAPAS

Cualquier proyecto, no importa cuál sea su tamaño, debería ser dividido en pequeñas etapas, sub-tareas o hitos para que el cliente apruebe cada paso y tú puedas seguir avanzando en función a su retroalimentación.

#### 4. COMUNICARSE CON EL CLIENTE

La comunicación con el cliente es una obligación a lo largo de todo el proyecto. Aunque las fechas de entrega estén claras, las tareas a desarrollar estén definidas y las etapas para entregar resultados estén fijadas, siempre hay que seguir comunicándose con el cliente y mantenerlo al día de nuestros avances incluso si el trabajo está hecho. Eso genera seguridad y confianza, y además es probable que sean más comprensivos ante algún desajuste si la comunicación siempre ha sido eficiente y fluida.

## 2) portafolio de servicios

En ARNI CONSULTING GROUP tenemos una cartera con 20 servicios predefinidos a ofrecer a los prospectos de cliente y a nuestros clientes, cada uno de ellos están pensados y diseñados en las necesidades más solicitadas por las empresas que pretenden internacionalizarse, la idea es que se puede diseñar cualquier servicio en la forma en que el cliente los requiera para lo cual utilizamos la misma calidad y metodología de trabajo para los proyectos individuales que se realizan a la medida de las necesidades específicas del cliente, a continuación relacionamos los servicios:

- ✓ ENTRADA AL MERCADO
- ✓ ESTUDIOS DE MERCADO
- ✓ TENDENCIAS DE MERCADO
- ✓ POSICIONAMIENTO DE PRODUCTOS
- ✓ MISIÓN COMERCIAL
- ✓ FERIAS INTERNACIONALES
- ✓ AGENDA DE NEGOCIOS
- ✓ PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
- ✓ SEGUIMIENTO DE PRODUCTOS
- ✓ SOFT LANDING
- ✓ BÚSQUEDA DE DISTRIBUIDORES
- ✓ BUSQUEDA DE USUARIOS FINALES
- ✓ OFICINA DE REPRESENTACIÓN
- ✓ MARCO REGULATORIO
- ✓ LISTADO DE EMPRESAS
- ✓ TRADUCTORES
- ✓ INTÉRPRETES
- ✓ GENERACIÓN DE PROSPECTOS
- ✓ LOGÍSTICA EN VIAJES DE NEGOCIOS
- ✓ ACTUALIZACIÓN DE BASES DE DATOS

### 3) Metodología de trabajo.

5

Los pasos básicos para efectuar la consultoria solicitada son:

#### DESCUBRIR.

Para entender las necesidades del cliente, explorar las condiciones del mercado, conocer a los competidores, los productos líderes y las principales reglas del juego bajo las cuales se comercializara el producto o servicios en el mercado meta.

#### ANALIZAR.

Realizar un estudio tanto de las fortalezas y debilidades, como de las oportunidades y las amenazas del producto o servicio a comercializar para el cliente.

#### CONSTRUIR.

Plan de acción o de negocios con las diversas estrategias y acciones que permita el logro de los objetivos y metas. definidas por el cliente.

#### EJECUTAR.

Realizar las acciones necesarias de acuerdo al plan de acción para lograr los objetivos y metas planteados.

#### MEDIR.

Establecer los parametros de medición para realizar las correcciones necesarias al plan inicial de negocios, en caso necesario.

#### GESTIONAR.

Llevar a cabo las actividades para realizar el plan de acción adecuado a las necesidades del mercado.

LA METODOLOGIA QUE SE UTILIZA PARA LA CONSULTORIA ES CON UNA DINAMICA CONSTANTE Y SE ADECUA SIEMPRE A LAS NECESIDADES ESPECIFICAS DE CADA CLIENTE CON EL DESEO DE OTORGAR SOLUCIONES UNICAS A CADA REQUERIMIENTO DE SERVICIO.

**METODOLOGÍA ARNI CONSULTING GROUP**



1) DESCUBRIR

Competidores

Asociaciones

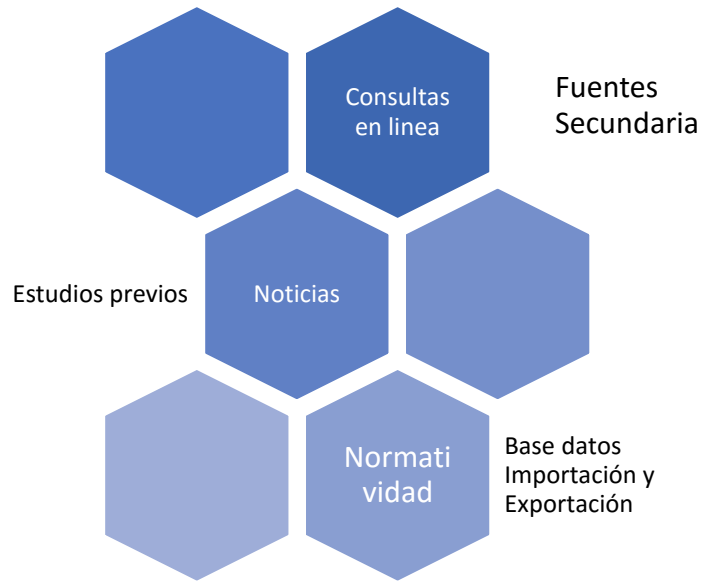
Bases de datos

Directorios

Exposiciones

Gobierno

Publicaciones



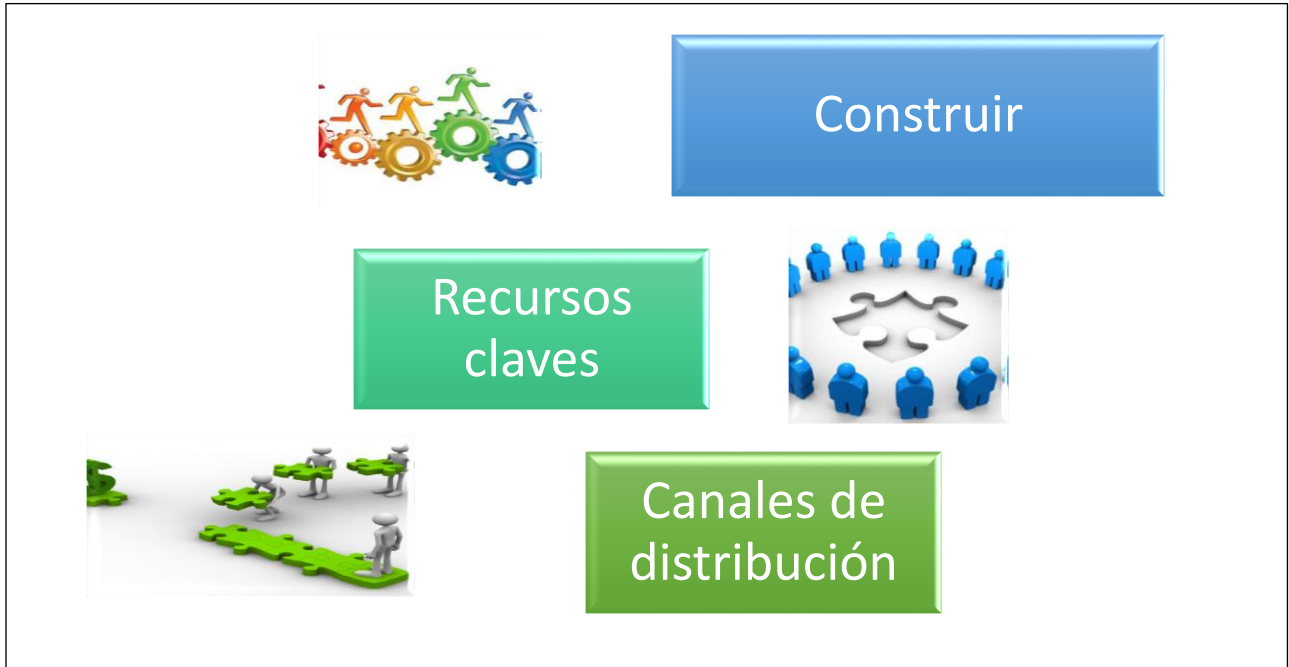
---

2) ANALIZAR

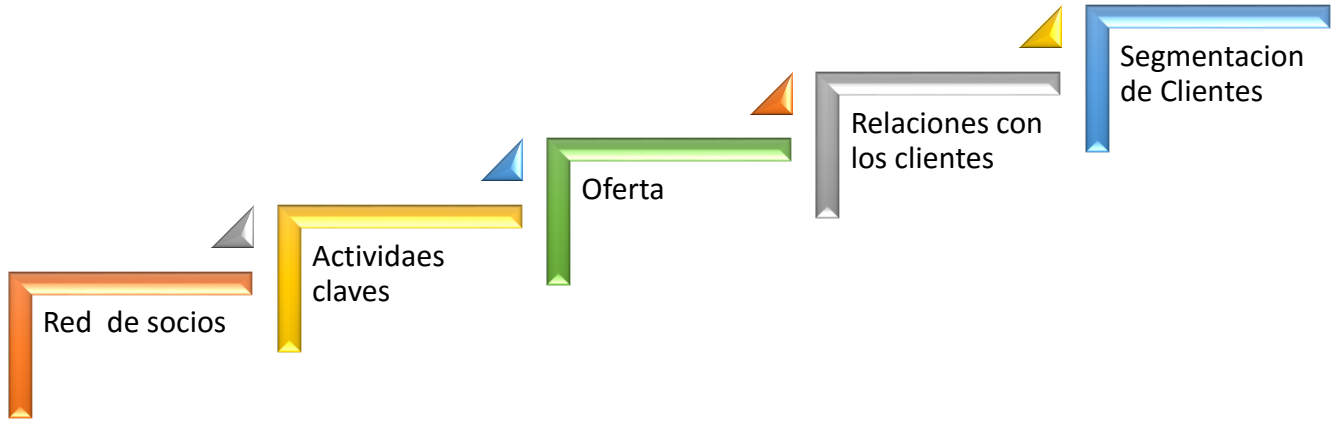




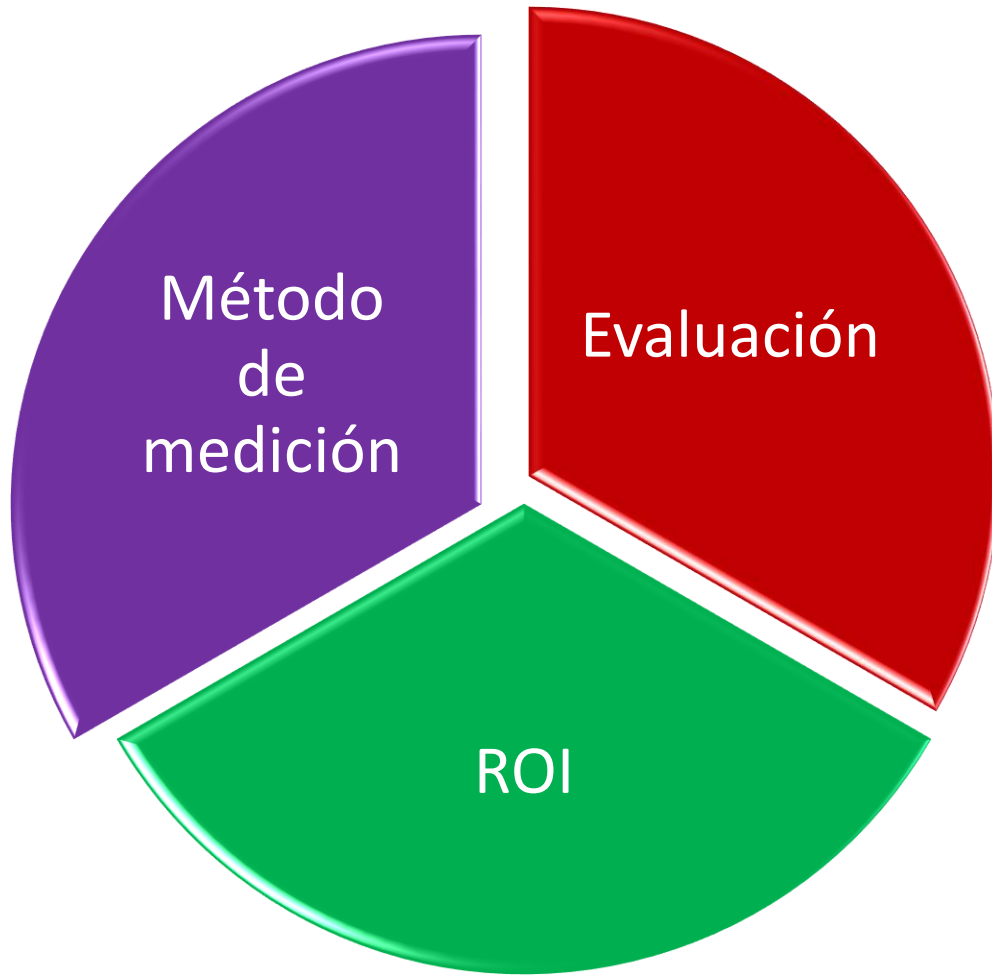
3) CONSTRUIR



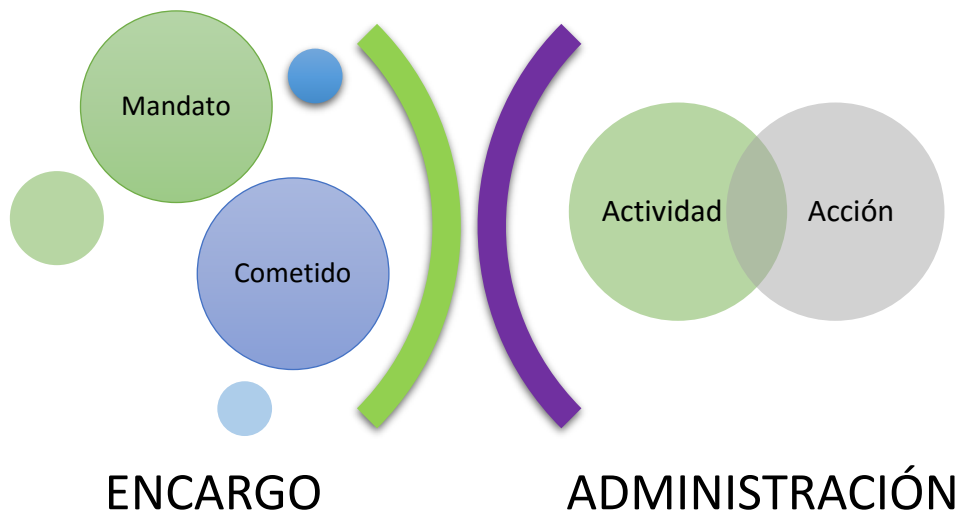
4) EJECUTAR



5) MEDICIÓN



6) GESTIÓN

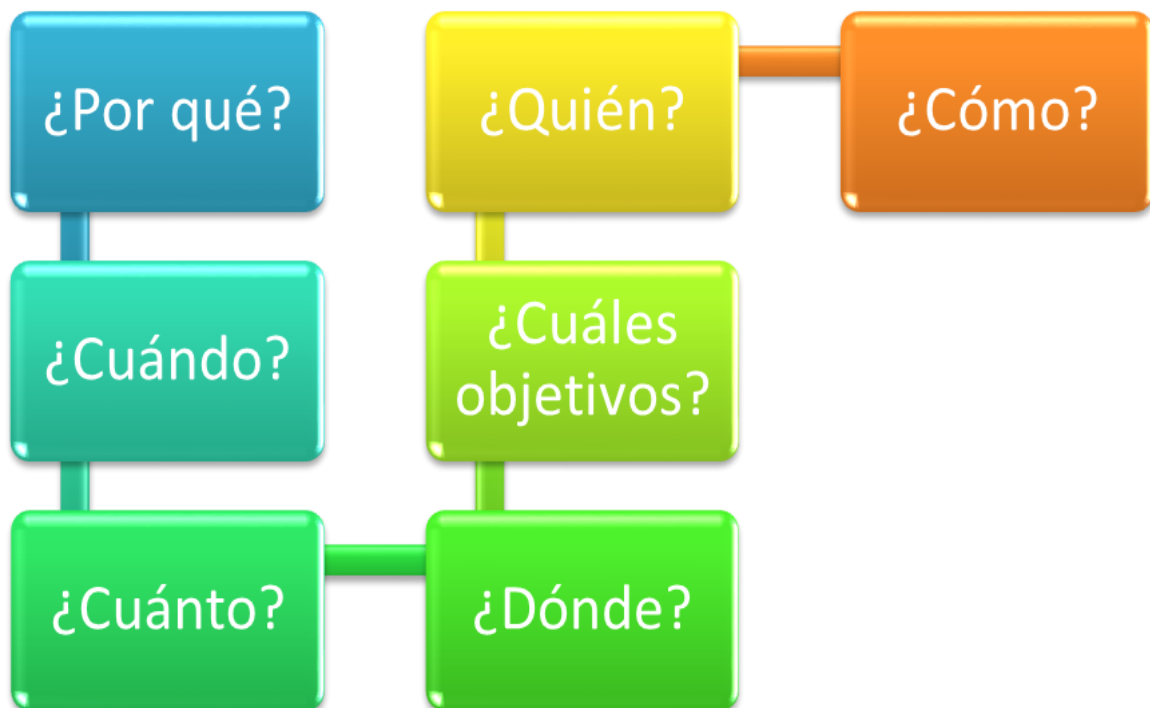


#### 4) Información Básica

##### Preguntas Básicas

##### Definir el trabajo

- Formato datos de empresa
- Formato de necesidades



5) Plan de Negocios

LAS ACCIONES SERÁN CONFORME AL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE NUESTRO CLIENTE

14



TABLA DE CONTENIDO

ARNI CONSULTING GROUP .....	1
Principio básico de trabajos.....	2
Definición del portafolio de servicios .....	2
Metodología del trabajo.....	2
Identificación de las necesidades del cliente .....	2
Información básica de los proyectos .....	2
plan de negocios internacional.....	2
Cotizaciones, propuestas y licitaciones. ....	2
Perfil, alcances y condiciones del servicio. ....	2
Mandatos, contratos y póliza de garantía. ....	2
Ejecución y entrega del servicio requerido. ....	2
Evaluación y seguimiento al servicio. ....	2
Generación de prospectos. ....	2
Perfil de ARNI Consulting Group.....	2
1) PRINCIPIOS DE TRABAJO DE LOS SERVICIOS .....	3
2) Portafolio de servicios .....	4
3) Metodología de trabajo.....	5
1) DESCUBRIR.....	7
2) ANALIZAR .....	8
3) CONSTRUIR .....	9
4) EJECUTAR .....	10
5) MEDICIÓN .....	11
6) GESTIÓN .....	12
4) Información Básica .....	13
5) Plan de Negocios .....	14