**ESTRUCTURA DEL PROYECTO PRODUCTIVO INNOVADOR DEL PROGRAMA TÉCNICO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Carátula**

**Resumen Ejecutivo**

**Índice de contenido**

**Índice de tablas**

**Índice de ilustraciones**

**Introducción**

**Capitulo I. Descripción del Negocio y Análisis del mercado**

* 1. Justificación de la idea de negocio
		1. Descripción del problema o necesidad a resolver
		2. Solución propuesta

1.2 Estructura organizacional y funciones

1.2.1 Estructura Organizacional

1.2.2 Funciones

1.3 Visión, misión y objetivos

1.3.1 Visión

1.3.2 Misión

1.3.3 Objetivo General

1.3.4 Objetivo específicos: Dos o tres metas medibles y alcanzables.

1.4 Análisis FODA

1.5 Mercado objetivo:

1.5.1 Segmento demográfico: Edad, género, nivel socioeconómico, ocupación.

1.5.2 Segmento psicográfico: Hábitos, intereses y comportamientos de consumo.

1.5.3 Segmento geográfico: Ubicación de los clientes y zonas de cobertura.

1.5.4 Necesidades específicas: Cómo el cliente se beneficiará del producto o servicio.

1.6 Encuestas:

1.6.1 Tamaño de población

1.6.2 Tamaño de muestra

1.6.3 Diseño del cuestionario

1.6.4 Resultados tabulados y gráficos

1.7 Análisis de la competencia

1.7.1 Competencia Directa

1.7.2 Competencia Indirecta

1.8 Ventaja competitiva

1.9 Estrategias del marketing mix

1.9.1 Estrategia de Producto

1.9.2 Estrategia de Precio

1.9.3 Estrategia de Plaza

1.9.4 Estrategia de Promoción y/o Publicidad

1.10 Estimación de la demanda actual y futura a 3 años.

**Capitulo II. Evaluación Económica y Financiera del PPI**

2.1 Inversión inicial / capital máximo S/. 20,000 soles

2.1.1 Infraestructura y equipos.

2.1.2 Muebles y Enseres

2.1.3 Mano de obra

2.1.4. Inversión Fija Intangible

2.1.5. Capital de Trabajo

2.1.6. Resumen de la Inversión

.

2.2 Costos operativos

2.2.1. Costos de producción

1. Costos directos
2. Costos indirectos

2.2.2. Gastos de operación

1. Gastos en ventas
2. Gastos administrativos

2.2.3. Depreciación de activos

2.2.4. Presupuesto de egresos

2.2.5. Costo unitario de producción

 2.3 Determinación de ingresos

 2.3.1. Determinación del precio de venta

 2.3.2. Plan de ventas.

 2.4 Financiamiento de la inversión

 2.5 Estados Financieros

 2.5.1. Estado de resultados

 2.5.2. Flujo de caja

 2.6 Análisis del punto de equilibrio

 2.7 Evaluación de la rentabilidad

**Capitulo III. Conclusiones y Recomendaciones**

3.1 Conclusiones

3.2 Recomendaciones

3.3 Anexos

3.4 Bibliografía