

SUGERENCIAS GRUPOS DE TRABAJO

Profesor: Juan Pablo Palomino

1. FROZEN YOGURT

- Muy buena la última presentación, según lo que pude ver en el PPT. Buen trabajo en la semana.
- Les recomiendo cuantificar la demanda, según los resultados obtenidos en la encuesta, para poder realizar estimaciones de ingresos. Recuerden que la demanda no es la misma para diferentes niveles de precios.
- Me queda la impresión de que todavía están pegados en traer la misma idea de USA. Por ejemplo, la maquinaria de yogur la definieron a priori, falta investigación y análisis que fundamenten la decisión.
- Les recomiendo realizar un análisis FODA (si ya lo hicieron revisarlo a la luz de los nuevos antecedentes) para poder tener mayor claridad en cuales son los elementos diferenciadores y factor claves del éxito. Para esto deben considerar también la opinión de usuarios.
- No descartar a los grupos C2, C3, y DE ya que según uds indican destinan 14% de su presupuesto a productos light.
- El modelo de negocio no está completamente claro aún. Los proveedores son claves y no se ha trabajado este tema aún.

2. CENTRO SAN VICENTE

- Buscar uso alternativo para horas muertas (08:00 – 16:00).
- No descartar a priori a niños de colegios públicos, puede haber una oportunidad aquí.
- Hacer un presupuesto de inversión.
- Decidir que tipo de sociedad van a ser.
- Analizar riesgo de demandas por atenciones mal prestadas.

3. HOTEL LOS ENCINOS

- En mi opinión el mejor informe, buena redacción, fácil de leer, tamaño adecuado de letra, preciso, y abarca todos los temas.
- No estoy seguro si lo ha entendido o no, pero veo que el hotel puede ir más allá de solamente enfermos de cáncer. Es posible que otro tipo de enfermos pudieran utilizar el hotel y compartir con enfermos de cáncer?
- Pensar en la expansión, les aseguro que en Puerto Montt (PMO) les iría bien, la gente del sur de PMO viaja a esta ciudad al médico muy frecuentemente.
- Van a necesitar un operador de hoteles. Estudiar esta opción. Al menos debieran entrevistarse con alguno.
- Estudiar riesgo de demandas de pasajeros.
- Preparar el presupuesto de inversión.
- Estudiar localización.

4. GENELEC

- Estudiar los requisitos del Sistema Nacional de Evaluación de Impacto Ambiental para minicentrales

- Este proyecto no caminará si no tienen un comprador de la energía. Necesitamos intenciones de compra de potenciales clientes.
- Dado que la entrada al SIC se define por menor costo marginal, ustedes ya debieran comenzar a analizar sus costos y compararlos con el resto del sistema.
- Aprovechar el receso para visitar dentro de lo posible alguna localización posible y analizar el entorno en cuanto a necesidades de energía, derechos de agua y afectación a la comunidad.
- Iniciar el plan de operaciones, es decir, que necesitan para operar la planta.
- Cuales son los costos de mantenerse Stand By? Cual es el costo de Start Up?
- Cuales son los riesgos de sequía? Cual sería el plan de contingencia?

5. CENTRO SOLUCIONES B2B

- Necesitan apoyo urgente del profesor patrocinador para contactar empresas B2B y obtener de ellas intención de compra de los servicios.
- Ustedes como Centro serán una empresa B2B, me gustaría que aplicaran los mismos conocimientos que pretenden vender y conocer en la próxima presentación cual es su estrategia de marketing.
- Avanzar en el plan de ventas, perfil de la fuerza de venta, y costos estimados. Esto les dará una idea del capital de trabajo y costos que deben cubrir mes a mes.
- Cual será el esquema de remuneraciones?
- Investigar como funciona una consultora.
- Decidir que tipo de sociedad van a ser.
- Definir rol de MiC en el proyecto.

6. IMPORTADORA

- Tienen un acuerdo con Royal Building Systems?
- Qué ofrecen ustedes a RBS para que les otorgue la representación en Chile?
- Qué impido que otro vaya a solicitar la representación?
- Como funciona la oficina que hay en Argentina?
- Es tremendamente importante lo que dijo el Jefe de Obra. Buscar opinión de ingenieros calculistas?
- Explicar el costo total de traer un contenedor de 40 ft a una bodega en Quilicura desde Canadá y Argentina. Esto como empresa importadora lo deben manejar al revés y al derecho.
- Creo que solos no van a llegar a puerto, insisto en la necesidad de un socio estratégico de peso.