





ANTECEDENTES

El sueño comienza el 5 de junio de 2005, surgiendo como una empresa local para prestar servicios de publicidad y mercadeo en Quetzaltenango y Suroccidente.

Entendimos que la publicidad no es la misma para cada departamento de Guatemala, consolidándonos en 2011 como **CNP**network una industria de mercadeo y publicidad integral.

Hoy **CNP**network, es una empresa consolidada a nivel nacional e internacional, integrada por joven talento profesional y unidades de negocios especializadas en cada rama de la publicidad y mercadeo atendiendo marcas a nivel Nacional, Centroamericano, México y Sudamérica.



ONPnetwork

LA ÚNICA AGENCIA DEPARTAMENTAL INTEGRAL DE GUATEMALA



Festival Antigua 2019

Vamos camino a ser agencias de integrables no de entregables.



DECLARACION DE OBJETIVO

LA ÚNICA AGENCIA DEPARTAMENTAL **INTEGRAL
DE GUATEMALA LÍDER EN LA REGIÓN.**

“we make leading breand”

(hacemos líderes)





Estrategia para alcanzar el Scale Plan 6 MESES

META	ESTRATEGIA
Incrementar 4 productos y/o servicios para julio 2020 (muebles, exhibidores, cuadros decorativos, material POP innovador).	Adquisición de: maquina Impresión HD Anapurna cortador Rauter CNC
Lograr un crecimiento de ventas del 30% en las ventas en el primer semestre de 2020 versus el 2019.	mejorar la capacidad de respuesta y tiempo de entrega, usando CRM y mejorando los Procesos.
Mejorar el ambiente laborar en cuanto a celebraciones y reconocimiento dentro de la empresa	Eventos, integraciones, mejoras en cuanto al proceso de trabajo en Equipo de cada unidad.
Mejorar la capacidad de nuestras instalaciones	Buscar una empresa constructora y trabajar un canje.



Estrategia para alcanzar el Scale Plan 12 MESES

META	ESTRATEGIA
Incrementar el 30% de ventas respecto de 2019	Seguir con las estrategias del scale Plan a seis meses, Invertir en gastos de representación a fin de obtener alianzas con las más grandes empresas a nivel nacional
Disminuir el nivel de endeudamiento del 60% al 55% para dic de 2020	Buen manejo de finanzas, utilización del incremento de utilidad para disminuir deudas



Estrategia para alcanzar el Scale Plan 24 MESES

META	ESTRATEGIA
30% de incremento de venta en comparación al año anterior.	Seguir el scale plan a seis meses
Implementación de Interacciones virtuales para BTL	adquisición de tecnología de punta para BTL
30% de nuestro circuito de vayas con innovación según demanda actual del mercado.	Capacitación constante para la excelencia en la instalación de vayas innovadores.
Camiones con innovación de punta	Capacitación virtual de nuevas formas de realizar unidades móviles.
Aumentar nuestra flotilla de vehículos al 40% para el 2021	Compra de 2 camiones para activaciones y 1 pickpo para el uso de oficina.
Una unidad de negocio independiente. (Carpintería)	Ampliar y hacer independiente del taller de herrería actual, dedicada únicamente a trabajo en madera.
Oficina de CNP en nororiente. Con sede en coban	Mover a personal de la cede de la cede cetral a Coban por 3 meses para dar capacitaciones y dejar todo en manos del personal de coban



PLAN DE ACCION PARA METAS DE SEIS MESES

- ❖ Contratar Personal
- ❖ Capacitación en Colombia a nuevas tendencias
- ❖ Ampliación de Instalaciones.



PLAN DE ACCION PARA METAS DE DOCE MESES

- ❖ Mantener y darle continuidad a el plan de acción de los primeros 6 meses.
- ❖ Importar Materia prima de China directamente.
- ❖ Apalancar, y salir de los créditos antiguos.



PLAN DE ACCION PARA METAS DE VEINTICUATRO MESES

- ❖ Buscar clientes en el extranjero
- ❖ Alianzas con socios estratégicos
- ❖ Gestión por medio de Leasing
- ❖ Apoyo a oficina en Ciudad Capital y Cobán

Metas y Estrategia

METAS	ESTRATEGIAS
25% de incremento de venta en comparación al año anterior.	Motivación, capacitación, mejorar la capacidad de respuesta y tiempo de entrega, expandirnos a nuevos territorios.

Plan B	Plan de contingencia
Dificultad para comprar 3 vehículos	Se comprara únicamente uno
Dificultada para controlar una unidad de negocio más	Se contratara únicamente una persona y seguirá adjunto a la unidad actual
No lograr instalar la sede en Cobán	Se seguirá enviando material desde Xela.



RECURSOS

Ampliación de cartera de clientes actuales.

Alianza con cámaras para nuevos clientes.

Sede en Cobán.

Personal nuevo.

Capital de trabajo Bancario

Campaña Institucional de Marketing

Desarrollo de nuevas unidades de trabajo.

Lanzamiento



Fábrica de
Vendedores





- Gracias.

CNPnetwork