



LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

PROSPECTO: Holding 100 (Panamá)

FECHA: Lunes 5/3/2007

PERSONA CONTACTO: Sr. Iván García Contreras

CARGO: Presidente. **Principal influenciador para toma de decisión, junto a la Junta Directiva.**

REQUERIMIENTO: Plataforma Web.

PRESUPUESTO PARA ETAPA INICIAL: US\$ 12,000 aprox.

ANTECEDENTES:

El concepto de este holding es reunir 100 empresas de empresarios venezolanos, las cuales puedan crecer y formar un grupo robusto de productos y servicios de los más variados sectores: industrial, inmobiliario, banca, finanzas, servicios, tecnología, etc

Hasta ahora cuentan con 20 accionistas y su misión es concretar operaciones en Panamá. Los principales proyectos que van a desarrollar son: Universidad del Caribe, entre otros proyectos de construcción.

Si bien están conformados por empresarios de alto renombre, están en la búsqueda de una propuesta para su plataforma web, que sea la más efectiva y más económica. Con la idea de poder crecer en el tiempo, además de poder seguir siendo una opción prioritaria al momento de suplir requerimientos del resto de empresas que puedan solicitarlos.

En un principio se presentó una propuesta para el manejo de la plataforma tecnológica que propuso además, del desarrollo web y aplicativos de intranet para seguimiento del proceso de aprobaciones de proyectos. También se propuso la metodología de gestión de proyecto o PMO.

En primera instancia por flujo de trabajo así como por tema de inversión, la Junta Directiva no ve necesario incluir para una primera etapa el incluir la propuesta de gestión de proyecto.

Su interés es poder mantener de manera transparente el proceso de aprobación de un proyecto por parte de una empresa promotora, hasta que es aprobada o no por la Junta Directiva. De igual manera requieren poder efectuar las asambleas y votaciones por teleconferencia y usar Chat Privado.



SITUACIÓN ACTUAL

1. Están en proceso de conformación legal y asignación de acciones.
2. No tienen web

REQUERIMIENTOS

1. Portal Informativo del Holding (ellos cuentan con imagen corporativa): quienes somos, nuestros servicios, junta directiva (con sus fotos y C.V.), empresas accionistas, etc.
2. Servicio de Solicitud para evaluación de proyectos a promocionar con el holding, a manera de planilla formateada básica. Una vez que el promotor finiquita la planilla debe mostrarse una ventanita que diga: tiene usted un plan de negocios que soporte su proyecto: SI NO, y luego le pregunte si no lo tiene si desea el apoyo consultor por parte del Holding para elaborar su plan de negocio. De igual manera debe informarse los puntos que debe contener dicho plan de negocios.
3. Debe enviarse un email automático para que el promotor, reciba saludos por parte del holding así como un acuerdo de confidencialidad.
4. Para el envío del Plan de Negocios debe primero haber aceptado las políticas del holding.
5. Debe quedar una base de datos para saber quienes estuvieron interesados en enviar su proyecto, pero por alguna razón no enviaron su plan de negocio
6. El proceso de aprobación es el siguiente: promotor envía comunicación de deseo de ingresar a evaluación el proyecto, eso llegará a la junta directiva, pero en primera instancia sólo el presidente y vicepresidente reciben la solicitud con los detalles informativos del promotor, el resto de la junta sólo recibe la solicitud, que lo identifica con un número (el nombre de la empresa ni el empresario se ven).
7. Una vez recibida por la Junta, se encargará de chequear que el proyecto cumpla con todo lo necesario en materia de Plan de Negocios, lo enviará al Consejo Consultivo que esté rigiendo el sector que trate cada proyecto.
8. Es importante que cada Consejo Consultivo y cada proyecto, tengan presente un check list de los criterios fijos que debe contemplar un proyecto para su aprobación.
9. Debe poder acceder a un histórico de Proyectos Evaluados por sectores y por tiempo.
10. Para la votación en pro de compra de acciones de un proyecto, como para la aprobación de los Consejos Consultivos, debe haber una forma regular y automática que resguarde el proceso. (Autenticación del voto)
11. Los proyectos aparte de ser agrupados por sector de labor, también serán calificados como A, AA y AAA, Nacionales y Transnacionales.

12. Se debe enviar automáticamente a los accionistas una notificación de proyectos aprobados, realizar oferta privada a los accionistas, si desean o no participar en el proyecto. Así como cada proyecto o pizarra de cada sector, debe demostrar el proceso del proyecto, el precio de la acción por fases y precio del valor público, como su porcentaje de venta acumulado.
13. Se debe ayudar para que los accionistas puedan ver los proyectos en aprobación y los aprobados.

PRÓXIMOS PASOS

1. Confirmar interés por parte de GlobalWebTek para esta oportunidad de negocio.
2. En caso afirmativo, una reunión que detalle un poco más el presente levantamiento de información.
3. Coordinar reunión con Iván García Contreras y algunos otros miembros de la Junta Directiva. (Van a estar en Panamá esta semana).

TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN

1. En caso de concreción de este negocio, Los honorarios de Business Hunters, por su generación, será de un 28% sobre el precio de venta de Global Web Tek. Incluye la generación del Lead, más la labor de relacionamiento y levantamiento de información final.
2. La Facturación será directa GlobalWebTek a el Holding.
3. Business Hunters facturará a GlobalWebTek su porcentaje.
4. GlobalWebTek junto con el cliente final y Business Hunters, firmaremos un acuerdo de confidencialidad y servicios.

Atentamente,

CAROLINA ARCE ANDERSEN
Vicepresidente

Móviles:

+58 414.338.53.70

+58 412.909.51.02

+58 412.338.83.89

Telefax: +58 212 976.06.61

www.businesshunters.com.ve – RIF: J-293734770

Calle Paso Real, Qta. Carrara, Prados del Este, Caracas – Venezuela