

Lista de cotejo
Índice PROYECTO INTEGRADOR
Décimo cuatrimestre
Septiembre-Diciembre 2015

Elementos	5	4	3	2	1	Observaciones
Portada: P.E nombre del proyecto, cuatrimestre, grupo, integrantes, asesores y fecha.						
Índice						
Resumen						
Abstract						
Introducción						
Planteamiento del problema						
Justificación						
Alcance						
Objetivo general						
Objetivos específicos						
Siglas						
CAPITULO I. DIAGNOSTICO ESTRATÉGICO INTEGRAL						
1.1 Análisis del entorno						
1.2 Diagnóstico organizacional						
1.2.1 Análisis de los recursos y capacidades						
1.2.2 Diagnóstico del clima organizacional						
1.2.3 Análisis de eficiencia operativa						
1.2.4 Análisis de vulnerabilidad						
1.3 Análisis de la problemática e identificación de estrategias y acciones						
1.4 Generar el inventario turístico del lugar						
1.5 Ubicación de la localidad dentro de la UGA (Unidad de Gestión Ambiental) correspondiente, de acuerdo al Ordenamiento Ecológico Territorial del Estado de Hidalgo						
CAPITULO II. ESTUDIO DE MERCADO						
2.1 Análisis de la demanda						
2.2 Análisis de la oferta						
CAPITULO III. ESTUDIO TÉCNICO						
3.1 Diseño del producto						
3.1.1 Filosofía organizacional						
3.1.2 Estructura organizacional						
3.1.2.1 Descripción de funciones						
3.1.2.2 Análisis de puestos						
3.1.2.3 Detección de necesidades de capacitación y entrenamiento						
3.2 Definición de actividades a desarrollar						
3.3 Definición de servicios complementarios						
3.4 Diseño de instalaciones y necesidades de equipamiento						
3.5 Proceso de producción (Manuales de procedimientos de áreas clave)						
3.6 Uso de tecnologías alternativas						
3.7 Propuesta de estrategias de innovación de producto, servicio, proceso o sistema de gestión						
3.8 Descripción de tipo de innovación propuesta						
3.9 Descripción de la herramienta de gestión de la innovación y su justificación						
3.10 Propuesta de la aplicación de un modelo de innovación						

3.11 Describir el análisis y evaluación de la oportunidad identificada para implementar el modelo propuesto						
3.12 Determinación de precios y tarifas						
3.13 Código de actuación						
3.14 Código de conducta						
3.15 Capacidad de carga						
3.16 Promoción						
3.17 Propuesta de un programa de fidelización						
3.17.1 Perfil del consumidor						
3.17.2 Niveles de las relaciones						
3.17.3 Atributos de valor del servicio prestado						
3.17.4 Factores que influyen en la compra de un producto						
3.17.5 Identificación del nivel de satisfacción del turista						
3.18 Propuesta de estrategias de relaciones a largo plazo con el turista						
3.19 Definir factores internos y externos de la negociación (Tiempo, poderes, información, cultura, educación, estándares, experiencia, competencia)						
3.19.1 Estilo de negociación a utilizar						
3.19.2 Elementos que influyen en el éxito de la negociación como: <ul style="list-style-type: none"> • Carisma, • Audacia, • Comunicación, • Manejo de la inteligencia emocional 						
3.20 Proceso de negociación (pre-negociación, gruesa, fina y post negociación)						
3.21 Identificar las 6 p's de la negociación robusta (producto, persona, pronóstico, problema, poder y proceso)						
3.22 Fases para la toma de decisiones en el proyecto integrador						
3.23 Modelo racional para la toma de decisiones						
3.24 Alianzas estratégicas con instancias que les puedan generar un beneficio para la implementación de sus propuestas						
3.25 Presupuesto preliminar						
3.26 Identificar la instancia y programa de financiamiento para su proyecto						
CAPITULO IV. ASPECTOS FINANCIEROS						
4.1 Estados financieros						
4.2 Análisis de tendencias de aumentos y disminuciones de la partida de los estados						
4.3 Punto de equilibrio						
EVIDENCIAS DE CAPACITACIÓN						
EVIDENCIAS DE PRUEBA PILOTO						
RESULTADOS DE IMPLEMENTACIÓN						
Conclusiones y recomendaciones						
Bibliografía						
Glosario						
Total de puntos						
Σ puntos/ no. elementos= Calificación.						