

SWEET PARTY

EMPRESA DEDICADA A LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y FIESTAS.



Emprendedores:

-Jesús Santillana.

-Jorge santaolalla.

-Daniel Tomé.

-Carolina Ruiz.

-Miguel Guinea.

Segmentación de mercado:

Nuestro tipo de mercado según la segmentación de clientes será de mercado masivo ya que nos dirigimos a un grupo de personas muy multitudinario y con necesidades muy similares, dentro de este rango entran desde niños que buscan diversión hasta ancianos que quieren pasar un buen rato.

Nuestra empresa se va a dirigir a todo tipo de público ya que la institución que va a poner el dinero generalmente va a ser un ayuntamiento, un barrio o un colegio, por lo tanto, podrá participar en las actividades que disponemos la gente que simplemente tenga ganas de participar, ya que individualmente no deben aportar dinero.

A la vez nuestra empresa según la segmentación de clientes será también de mercado de nichos ya que nos debemos dirigir a los ayuntamientos, barrios y colegios para que nos contraten, por lo tanto, nos debemos dirigir a unos clientes específicos y bien diferenciados como pueden ser alcaldes, concejales, directores de colegios..., estas personas serán las que busquen y contraten nuestra empresa cuando cubramos las necesidades que ellos necesiten para entretener a sus alumnos, habitantes, etc...

Nuestros clientes más potenciales por lo tanto van a ser las personas que nos necesitan para entretener a su barrio, pueblo o colegio no las personas las cuales van a disfrutar de nuestros servicios, es decir los clientes importantes van a ser alcaldes, concejales, directores... ya que son ellos los que nos tienen que contratar y los que creen que vamos a cubrir sus necesidades, y es segundo plano estarán las personas del barrio, pueblo, colegio... que son los que van a aprovecharse de las diferentes cosas que les ofrecemos, y por lo tanto si a estas personas les gustan nuestros servicios encontraremos clientes que nos contratarán más veces ya que en un principio les parecimos una buena opción.

En nuestra empresa podemos llegar a tener muchos clientes, aunque limitados ya que solo nos vamos a mover por la provincia de Burgos, por lo tanto, llegará un punto en el que no podamos tener más clientes a no ser que la empresa vaya bien y se decida aumentar la zona de actuación de la empresa.

En conclusión, nuestra empresa se va a dirigir principalmente a un mercado de nichos, es decir, que nos dirigimos a unos clientes específicos y bien diferenciados los cuales nos van a contratar, y en segundo plano, la empresa se dirigirá también a un mercado masivo, ya que a las personas que realmente va dirigida la empresa es a grupos multitudinarios y con necesidades generalmente similares.



Sociedades clave:

Los socios de los cuales está compuesta esta empresa son los cinco trabajadores de la misma. Cada socio tiene un 20% de la empresa.

-Miguel Guinea: Se encarga de las redes sociales, la promoción y la dirección de la sede.

-Carolina Ruiz: Titulada en TAFAD, profesora de clases dirigidas y Dj.

-Daniel Tomé: Titulado en TAFAD.

-Jesús Santillana: Técnico de sonido.

-Jorge Santaolalla: Técnico encargado de la organización del evento.

Tenemos un proveedor que es la Factoría del Show, con la cual hemos contactado, acordado precios y detallado una serie de acuerdos, se va a encargar de alquilarnos el camión y de facilitarnos todo lo que necesitemos.

Hemos contactado con la Diputación Provincial, con la Consejería de Educación y con diferentes ayuntamientos de municipios de la provincia.

Cada socio tiene una tarea que realizar según su especialidad, somos tantos socios para una empresa tan pequeña porque así se disminuyen los gastos y el riesgo, se optimiza el servicio y los recursos clave.



Canales:

Nuestra empresa tiene su sede en Burgos capital, en la Calle Vitoria 45. Contamos con un pequeño local en el que nuestros clientes podrán contactar con nosotros personalmente y donde se realizarán todas las gestiones de la empresa.

Para una mayor comunicación con los clientes, favoreciendo la contratación de nuestros servicios contamos con varias vías de contacto, se puede contactar con nosotros por vía internet:

- Gmail: sweetparty@gmail.com
- Facebook: [sweetparty Burgos](#)
- Instagram: [@sweet_party](#)
- Twitter: [@sweetparty](#)

Por vía telefónica

- MOVIL: 697 897 902
- FIJO: 947 233 407

De esta manera favoreceremos la expansión de la empresa.

También estaremos presentes en todos aquellos eventos que nos sea posible visitar de los diferentes pueblos y barrios de la provincia de Burgos, así como en sus fiestas. En estas además de estar presentes, se proporcionará información a todo aquel que la solicite, intentando que sea personal con los ayuntamientos, a los que se les informará de nuestro trabajo y nuestras ofertas.

Cabe destacar nuestra presencia en un pueblo de Bilbao, (Portugalete) demostrando de esta manera que la metodología utilizada para nuestra expansión está funcionando y que no resulta un impedimento para efectuar nuestra acción la distancia, ya que estamos dispuestos a ir allá donde se nos requiera.

Como se ha mencionado anteriormente, actuamos sobre todo en fiestas de pueblos y eventos varios llevados a cabo por los diferentes ayuntamientos, siendo mayor la demanda en verano. Esto no quiere decir que en invierno haya un parón, ya que últimamente está aumentando el número de contrataciones para fiestas privadas, llevadas a cabo en cualquier fecha del año. Por ejemplo acabamos de ser contratados por la empresa "Grupo Antolín" para realizar diferentes actividades con niños por las fiestas de navidad.



Debido a este aumento de la demanda, hemos decidido invertir en publicitarnos por la radio. Debido a que es una inversión reciente, sus beneficios aún no son patentes, pero tras un estudio previamente realizado, hemos visto que el dinero invertido se amortizará al segundo mes tras el lanzamiento.

La forma de cobrar a nuestros clientes será por un ingreso en nuestra cuenta bancaria la cual es.

- Cuenta bancaria; **0562 5663 91 2590183640**

Los plazos de cobro que hemos decidido fijar son entre uno y tres meses.

Relaciones con los clientes:

Nuestra relación con los clientes y nuestra forma de darnos a conocer va a ser mediante nuestra página web y redes sociales, ya que por esta vía llegaremos a un gran número de personas por su gran uso.

Lo que haremos será videos de todas las actividades realidades donde podrán ver lo que realizamos y lo bien que lo pasamos. Luego editaremos estos vídeos y los subiremos a youtube para luego publicarlos en nuestra página de Facebook.

La primera toma de contacto será vía internet y seguidamente la relación será personalizada vía telefónica.

Una vez que sepamos las actividades que el cliente quiera contratar nos reuniremos con el cliente cara a cara.

Será de gran importancia tener al cliente contento para que en un futuro vuelva a querer disponer de nuestros servicios, así que haremos todo lo que esté en nuestras manos para que el cliente esté satisfecho.

Y en el proceso final después de ofrecer nuestros servicios realizaremos un feedback cliente-empresa donde pondremos encima de la mesa como les a parecido, tanto lo bueno como lo malo para ir mejorando en servicios ofrecidos.

Iremos
construyendo
relaciones
duraderas con
nuestros clientes,
incrementado su
lealtad hacia
nuestra marca.

La sede la
tenemos en



Burgos y ya contamos con unos cuantos proyectos contratados.

Recursos clave:

Los recursos físicos: La sede de la empresa va a estar ubicada en la Calle Vitoria 45, ya que es una de las calles más transitadas y amplias de Burgos. El local está alquilado por 700 euros mensuales, cerca del colegio público Río Arlanzón y del parque Regino Sainz de la Maza.

Disponemos de un camión-escenario alquilado a La Factoría del Show en el que podemos movernos y transportar el material necesario. Tenemos a nuestra disposición un cañón de espuma, diferentes tipos de hinchables, juegos populares, equipo de luz y equipo de música para cantar en directo o bien añadir un DJ.



Recursos humanos: Disponemos de un personal cualificado para el desempeño que deben cumplir

- Actualmente contamos con un socio que se encarga de las redes sociales, la promoción y la dirección de la sede.
- Un chico que es técnico de sonido.
- Una chica titulada en TAFAD, profesora de clases dirigidas y Dj.
- Un chico que es titulado en TAFAD.
- Y un técnico que viaja con el grupo para organizar y preparar lo necesario (Montar el escenario, organizar el horario y las actividades, etc).

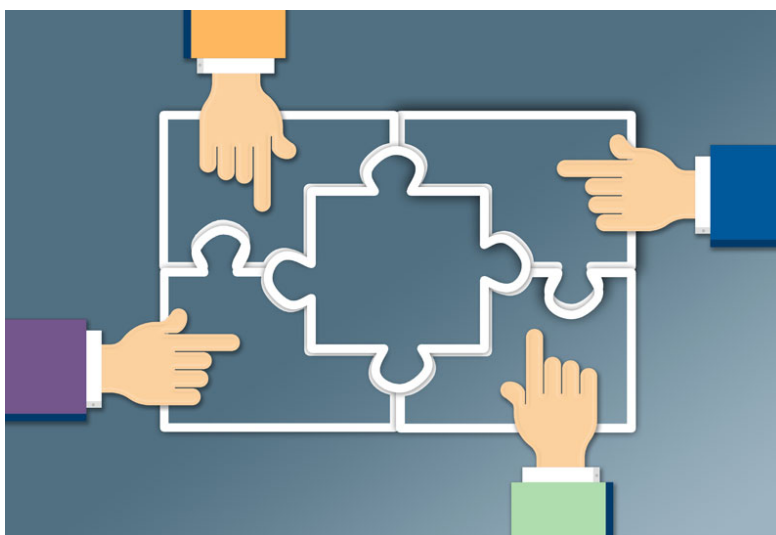
Recursos financieros: Los cinco miembros de la empresa somos socios y aportaremos cada uno 15000 euros, haciendo un total de 75000 euros. Con este dinero podemos comprar el material necesario para las actividades, el alquiler del camión y el alquiler del local, sin necesidad de pedir un préstamo a ninguna actividad financiera.



Actividades clave:

Las actividades clave son aquellas acciones más importantes que nuestra compañía va a incorporar para desarrollar con éxito nuestro negocio. Por ello estaremos abiertos a cualquier sugerencia que no hagan y la llevaremos a cabo.

Las actividades que nuestra empresa va a ofrecer a nuestros clientes estarán relacionadas con la actividad física en general y actividades recreativas donde prevalecerá la música y la diversión.



Contaremos con una gran cantidad de oferta de actividades, donde contaremos con nuestro camión discoteca para poder desplazarnos a cualquier lugar.

Las actividades ofertadas dentro de la categoría de actividad física serán: Actividades dirigidas de baile actual con música moderna (zumba, aeróbic, cardio-box...), batukada, danza del vientre y bailes de pareja.

Las actividades ofertadas dentro de la categoría de actividades recreativas serán: , fiesta de la espuma, gincanas, fiesta de disfraces, carreras populares, torneos entre pueblos colindantes de fútbol y basket, talleres de pintura, , monólogos, pintacaras, djs, manualidades, conciertos...

Fuentes de ingresos

Cada socio trabajará como autónomo, para así beneficiarnos de la subvención del gobierno de ayuda a los jóvenes autónomos. Nos hemos estado informando y nos podrán dar hasta 4.000 euros, ya que esta subvención la puede solicitar cualquier persona menor de 30 años que estén en paro y que quiera montar su propia empresa, además de cualquier persona mayor de 45 años que estén en situación de desempleo. Esto al final, hemos calculado que nos aportará una financiación de entre 10.000-20.000 euros.

También solicitaremos una ayuda al Consejo de Deportes de Castilla y León para fomentar el deporte en las ciudades y pueblos de la provincia. Esta no estamos seguros de que nos la concedan pero haremos lo posible para que así sea. Además tampoco sabemos la cantidad de dinero con el que nos ayudarán (en el caso de que nos lo den), ya que eso dependerá totalmente de lo que opinen sobre nuestra idea de negocio.

Con las subvenciones anteriormente descritas, cubriremos los primeros gastos para poner en marcha nuestro proyecto y empezar a generar nuestros ingresos. Los ingresos en el primer año deben de ser altos para cubrir todos los gastos cuando nos quiten la subvención. Estas subvenciones no serán ingresos como tal, pero nos ayudarán a empezar con la actividad de la empresa, que es la con lo que obtendremos posteriormente los ingresos.

Luego una vez hayamos empezado con la actividad, los ingresos vendrán dados por la cantidad de eventos que abarquemos en el mercado y la cantidad de productos demandados por los clientes.

LISTA DE PRECIOS

Espectáculo de magia	120 €
Clase dirigida (zumba, body attack, etc)	250 €/h
Hinchables pequeños	140 €
Hinchables medianos	210 €
Hinchables grandes	270 €
Taller manualidades	120 €/h
Circuito con quads	640 €/2h
Toro mecánico	480 €/3h
Música a cargo de nuestra DJ	40 €/h
Espectáculo fuegos artificiales	A partir de 1200 €
Transporte <50 km	150 €
Transporte <100 km	170 €
Transporte <200 km	200 €
Transporte <300 km	225 €
Transporte >300 km	225 + 0,50€/km
Otros servicios que se podrán estudiar	Dependiendo costes del servicio

Estos ingresos se verán influenciados por la distancia a la que nos tengamos que transportar, la cantidad de horas contratadas, la cantidad de productos contratados, etc. Siempre cubriendo los gastos ocasionados, ya que todos los precios de cada producto tiene un margen de beneficio.

Los ingresos ocasionados por la actividad, esperemos y estamos convencido de ellos, se verán incrementados por el aumento de la demanda de nuestras actividades gracias a nuestra profesionalidad y pasión por nuestro trabajo, lo cual se transmitirá a nuestros clientes de forma positiva y crearemos un valor para ellos, y esto hará que con el boca a boca y las buenas palabras de los que nos hayan contratado, la demanda de nuestra empresa crezca notablemente.

Según veamos cómo está creciendo la empresa, podremos optar a aumentar plantilla, realizar nuevos proyectos relacionados con la misma actividad, mayor red de actuación, etc.

Calculamos que con unos 7-10 eventos (dependiendo de la magnitud de los mismos), iremos empezando a cubrir los gastos del alquiler (renting) del equipo, y a partir de ahí, comenzaremos a generar beneficios, para ir haciendo propio el equipo e intentar nuevos proyectos para mejorar y dar mejor servicio a nuestros clientes.

Estructura de costes:

En nuestra empresa vamos a diferenciar entre los costes fijos y los costes variables:

COSTES FIJOS: Cuando decimos costes fijos nos referimos a costes que no dependen del numero de servicios que aportemos, sino de gastos que se van a mantener constantes todos los meses ya que estos costes no cambian, estos van a ser:

- Gastos de personal (nominas): todos los meses los trabajadores recibirán el mismo salario. (1.200€)
- Alquileres del local: Tendremos una sede la cual estará alquilada y todos los meses se deberá de pagar el precio estipulado. (425€)
- Furgoneta: Para transportarnos a los diferentes pueblos, barrios o colegios debemos de alquilar una furgoneta en la que transportaremos todo el material necesario. (1.456,84€)
- Equipo de música: Al igual que la furgoneta necesitamos el equipo de música para nuestros diferentes bailes, por lo tanto, será un coste fijo. (275€)

- Seguridad social: todos los meses se deberá pagar la seguridad social de todos los trabajadores, y en este caso será un gasto fijo.
- Teléfono y internet: en nuestra sede necesitaremos comunicarnos y que la gente pueda comunicarse con nosotros, por lo tanto, será también un coste fijo. (47€)
- Mantenimiento del local y de material: Se necesitarán servicios de limpieza para el local y servicios para mantener el material en buenas condiciones. (75€)
- Póliza de seguro: Necesitaremos contratar una compañía de seguros para asegurar nuestros posibles riesgos, será un coste fijo ya que cada mes pagaremos la misma cantidad.
- Publicidad en redes sociales y otros medios: necesitamos publicitarnos para darnos a conocer, por lo tanto, esto será un coste fijo. (50€)



COSTES VARIABLES: cuando decimos costes variables nos referimos a costes los cuales cada mes pueden variar en función de los servicios realizados, estos costes van a ser:

- N.º de servicios realizados: en función de los servicios realizados cuantos más servicios aportemos más costes tendremos en cambio cuantos menos servicios menos costes tendremos. Dentro de los servicios realizados también habrá costes variables según los servicios que nos demanden los clientes que cada uno tendrá un costo diferente.