

SEGMENTACION DE MERCADO:



Principalmente, nuestra empresa va dirigida a jóvenes, es decir, a gente de entre 15 años y 23 años. Personas que hoy en día debido a la situación actual no pueden pasar una noche con sus amigos.

Este es nuestro principal objetivo, que los jóvenes puedan disfrutar de una noche de fiesta respetando las medidas de seguridad, pero tampoco descartamos la posibilidad de alquilar nuestros pisos y casas y al mismo tiempo organizar nosotros la fiesta a los clientes.

Las características que tienen este tipo de clientes, es que son los principales interesados en nuestra empresa y los que más trabajo nos va a dar.



SOCIEDADES CLAVES:

Este proyecto de empresa, lo hemos iniciado tres personas:

Pablo Berenguer- El jefe de la empresa

Josechu Maiques- El encargado de la publicidad, redes sociales...

Sergio Salom- Organizador de las fiestas y contrata a la limpieza.

Para iniciar este proyecto, como cualquier otra empresa en sus inicios, necesitaremos una ayuda económica, por lo tanto, pediremos un préstamo del banco. Al mismo tiempo, también necesitaremos trabajar junto a una inmobiliaria que nos deje alquilar sus pisos a los jóvenes.

En conclusión, para poder llevar a cabo nuestro proyecto necesitamos un préstamo bancario y a una inmobiliaria que nos deje alquilar sus casas a los clientes



FUENTES DE INGRESOS:

Nuestras principales fuentes de ingreso en nuestra empresa serán los beneficios obtenidos del alquiler o alquiler y organización de fiestas en pequeñas parcelas o pisos.



Por otro lado, al comienzo de la creación de la misma, será necesario un préstamo por parte del banco, para así disponer de dinero con el que podremos impulsar nuestra empresa. También tendremos en cuenta nuestro contrato con una inmobiliaria lo que nos costara dinero

Estamos dispuestos a recibir todo tipo de formas de pago, desde una transferencia bancaria, a efectivo o hacerlo en diversas formas si se necesitara. Por un lado, si una parte de las personas que alquilan quieren hacer su pago en efectivo, otros podrán hacerlo mediante una transferencia.... Por último, no aceptaremos `pagos a plazos

En conclusión, nuestra principal fuente de ingresos será mediante venta de activos, que son el alquiler de los pisos y la organización de la fiesta



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN:



Como cualquier otra empresa, necesitamos un modo de llegar al cliente, por ello nuestro principal modo de contacto con los clientes (que principalmente son jóvenes de entre 16 a 23 años) serán las redes sociales. En nuestra empresa, el encargado de las redes sociales es Josechu, el tendrá todas las cuentas de Instagram, Twitter, TikTok, Facebook... Además, también se ocupará de publicitarnos, de hacer nuestros propios anuncios.

Sergio Salom tendrá que organizar las fiestas, es decir, se encarga de asegurar que la casa está bien para el cliente, contratará a la persona que limpia la casa.... Además, también es el encargado de organizar todas las reservas, de confirmar las reservas y de recibir las opiniones de los clientes... Obviamente también tendremos una página web a través de la cual se podrán realizar las reservas.



RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Nosotros como cualquier otra empresa dedicada a los jóvenes, deseamos tener una relación buena y estable con los clientes.

Para ello tenemos una página web en la que todos los clientes tendrán acceso a nuestra información con gran facilidad. Podrán ver el teléfono de cada uno de nosotros, nuestros mails...

También les facilitaremos la forma de pago pero también recordamos que no aceptamos pagos a plazos.

Nosotros uno de nuestros principales objetivos es que el cliente tenga un trato de 10, que pueda pasar una gran noche es decir, que pueda decir que ha rentado esa noche y que nos recomiende a otras personas.

Página web: go-party8.webnode.es/



RECURSOS CLAVES:

Los factores clave de nuestra empresa son las siguientes:

- La cercanía que tenemos hacia nuestros clientes
- Los contactos que tenemos, estaremos asociados a una inmobiliaria que nos prestara sus pisos para alquilarlos
- La innovación, no hay ninguna empresa que se dedique a este negocio de la manera en la que lo hacemos nosotros.
- La facilidad que ofrecemos a los clientes, precios, logística, contacto...



ACTIVIDADES CLAVES:

Para que nuestro proyecto salga adelante, es vital que tengamos una buena organización. Pensamos que esto es sumamente importante ya que la organización es uno de los cimientos de toda empresa.

Otra factor muy importante a tener en cuenta es la relación que hay entre las personas que forman la empresa y al mismo tiempo la relación con los clientes (valga la redundancia).

Todo lo anterior es dentro de la empresa, para que también salga adelante el proyecto de futuro, insisto, proyecto de futuro, tenemos que tener a gente que alquile nuestros pisos y quiera hacer fiestas.



ESTRUCTURAS DE COSTES:

COSTES FIJOS: El mantenimiento de la web, el coste del contrato con la inmobiliaria que nos deje alquilar sus pisos

COSTES VARIABLES: El coste del personal

