

PUB

# el rena!



*Una idea de:*

Silvia Pérez González  
Damián Ríos Zambrano  
Juan Carlos Rizo Ortiz  
Angie Sáez Vargas



# ÍNDICE

1. Introducción: Proposición de Valor .....	4
2. Segmentación de Mercado.....	6
3. Sociedades Clave .....	7
4. Fuentes de Ingresos .....	9
5. Canales de Comunicación.....	11
6. Relación con el Cliente .....	12
7. Recursos Clave.....	13
8. Actividades Clave.....	16
9. Estructura de Costes .....	18
10. Resumen y Valoración Global.....	22
11. Referencias y Bibliografía.....	24



# 1. INTRODUCCIÓN

## De Dónde Surge la Idea

Durante un viaje a Colombia, estando en Barranquilla, me llevaron a un local donde se reunían las ideas que proponemos en este proyecto. Me gustó poder disfrutar de la música, bailar y disponer de servicio de hostelería sin necesidad de desplazarse fuera del local. Al llegar nuevamente a España, me di cuenta de que ese tipo de negocio no está bien desarrollado o tal vez no es muy conocido, por lo que consideré que podría tener éxito.

**Angie Stefanny Sáez Vargas**



## Nuestra Proposición de Valor

Actualmente nos encontramos con que el ocio nocturno se compone de mucha variedad de negocios, no obstante, el nuestro se centrará en discoteca y hostelería. Desde un punto de vista personal, he podido observar que, cuando los jóvenes frecuentan locales de ocio nocturno tales como las discotecas, solo disponen de un lugar físico en el cual escuchar música, consumir bebidas y/o bailar. Pero llegadas ciertas horas de la madrugada todos tienden a buscar otro tipo de locales, más concretamente los relacionados con la hostelería. Ahí es donde nuestra empresa va a incidir, en localizar en un mismo espacio físico ambos aspectos: la posibilidad de disfrutar de una zona de discoteca y que nuestros clientes puedan saciar otras necesidades como es la comida sin tener que salir del lugar y con la facilidad de ser servidos en mesa.

# 1. INTRODUCCIÓN

Dada la dimensión que le vamos a dar a este proyecto, consideramos conveniente situar geográficamente el local en una ciudad grande, pues en pueblos o ciudades pequeñas podríamos encontrar dificultades para entrar en el mercado, además de necesitar un espacio físico de grandes dimensiones para poder llevar a cabo ambas actividades. Ya que nuestro negocio irá orientado a atraer a una gran cantidad de clientes, tendremos en cuenta la necesidad de disponer de un local en el que sea posible albergar el material y el espacio suficientes para la comodidad y disfrute de los consumidores.

Para el desarrollo de nuestra actividad tendremos en cuenta que necesitamos personal experimentado en el sector que se encargue de la música (DJ's) y así disponer de variedad actual en este tipo de negocios. Los precios con los que queremos trabajar se ajustarán a los que se encuentran actualmente en el sector del ocio nocturno y de la hostelería, teniendo en cuenta que no solo nos centramos en un aspecto en concreto, sino que los combinaremos. En este aspecto, observaremos cómo se comportan los consumidores en una noche que no coincida con festividades especiales (San Valentín, Halloween, Navidad, Nochevieja...) para poder elaborar los productos que generen mayor demanda. Además de lo citado, también vamos a disponer de personal de seguridad cualificado cuya misión se centrará en controlar los accesos al local y vigilar que no se produzcan altercados dentro o en las zonas próximas a la puerta de acceso. Intentaremos trabajar con productos de buena calidad pero que se ajusten a los precios que manejaremos, dado que necesitaremos cubrir gastos.

Por otra parte, también llevaremos un diseño adaptado a la época del año o festividades que se vayan desarrollando. Nuestra propuesta de diseño del local se basará en decoraciones que se ajusten a las festividades especiales tales como la Feria de Málaga, ya que es una festividad muy reconocida en la zona; San Valentín, comúnmente conocida por todos; y el resto de fechas señaladas que la población tiende a festejar y por ende a consumir en mayor medida.