

3. SOCIEDADES CLAVE

Para este proyecto, hay que tener en cuenta que por un lado está todo lo relativo al cine y por otro lado, está lo relacionado con la parte de comidas y snaks.

Con respecto al apartado de cine, hay que tener acuerdo con las distribuidoras cinematográficas para proyectar las distintas películas. Con ellas, además, se suelen hacer acuerdos con respecto al porcentaje que se van a llevar y el tiempo que se va a estar proyectando esa película. Todo esto, se puede negociar así como el número de proyecciones de una determinada película. En las películas que son clásicos, el porcentaje de comisión que se llevan estas empresas es menor, incluso puede ser a medias. Por ello, en el autocine, muchas veces es rentable no proyectar películas justo el mismo día de su estreno, sino esperar alguna semana. Cuanto más nueva sea la película, mayor precio hay que pagar por ella y por consiguiente, mayor va a ser la comisión. Esto también se muestra reflejado en el abaratamiento de los precios de entrada.

A la hora de poner música de fondo, a la espera de que empiece la película o después de ella, para que la gente pase un rato agradable y tranquilo disfrutando de las food truck, hay que pagar a la SGAE.

Con respecto al terreno, al ser errante, no es necesario comprar ninguno. Hay que llegar a acuerdos con los distintos ayuntamientos de las zonas en las cuales se va a instalar, para que nos cedan alguna parcela de terreno o bien la alquilen a un precio que salga rentable. Estas negociaciones con los ayuntamientos determinarán donde se proyecta, ya que lo que se busca, además de que sea un sitio donde atraiga gente, sea rentable. A la hora de estas negociaciones, uno de los principales inconvenientes es el ruido. Por ello, se buscan lugares lo suficientemente alejados para que no molesten. Además, la película se escucha a través de una emisora de radio por lo que la contaminación acústica queda muy reducida a un pequeño espacio donde se sitúan las food trucks.

También se sirven comidas y palomitas en este autocine. Para ello, es necesario realizar acuerdos con empresas de comidas y bebidas que nos permitan obtenerla a buen precio y de una manera rápida y eficaz. Las comidas que se sirven son rápidas y sencillas, lo que se puede dominar como fast food. Para las bebidas, hay que contactar tanto con distribuidoras de The Coca-Cola Company como de PepsiCo antes de decidir cuál vender.

Hay que comparar en ellas los precios, la distribución (que llegue a todos lados de España y de manera rápida), el servicio que nos ofrecen a nosotros como empresa (el buen trato, que contesten cualquier duda de manera rápida, disponibilidad de negociación de términos). Es posible la negociación con empresas locales de las distintas ciudades o pueblos a las que acuda el autocine, tanto como para hacerles promoción vendiendo alguno de sus productos o actuando como distribuidores, así como negociando con ellos para que nos promocionen y nos hagan publicidad en sus distintos locales.

