

**Punto 1. Idea empresarial. Proposición de mercado.**

Concretar la idea de un negocio implica dar respuesta a cuestiones como:

**1)¿Cuál es la actividad a desarrollar?**

Organizar eventos en los que agrupemos a diferentes marcas de moda para darlas a conocer y ofrecer una experiencia agradable y diferente al proceso de compra habitual.

**2)¿En qué sector de actividad se encuentra?**

Sector terciario. (Sector servicios).

**3)¿Por qué este negocio en concreto?**

Es una manera de mejorar el proceso de compra actual, porque la gente tiene más ganas de acudir a eventos y disfrutar después de la pandemia. Es una relación Win-Win, las empresas se dan a conocer y los clientes disfrutan de un plan alternativo.

**4)¿Qué características tiene el proyecto?**

Nuestro proyecto va dirigido a un público joven / mediana edad porque hemos detectado que sí que existen eventos similares pero no existen tantas empresas que se dediquen exclusivamente a esto. También hemos notado que está aumentando la tendencia a colaborar entre diferentes marcas (empresas).

**5)¿Cuáles son sus ventajas competitivas?**

Aprovechar el boom de los eventos post pandemia. La falta de competencia. Facilidad de que se extienda debido al incremento de uso de RRSS.

**6)¿Cuál es el objetivo que pretende alcanzar la empresa?**

Que las empresas crezcan y se den a conocer. Que el público disfrute mucho y encuentre una nueva manera de comprar más enriquecedora.