

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.