



Proyecto de Negocio

CASCOS PARA DISCOTECA

La Empresa

Uno de los grandes problemas de esta sociedad es el ruido, en las discotecas el sonido esta elevado para nuestros oídos y para ello vamos a inventar los cascos para las discotecas, para reducir el ruido para nuestros oídos y los vecinos puedan descansar a parte la discoteca estará insonorizada y tendrá terraza.



DAFO

DEBILIDADES No se puede socializar
Con los cascos no se escucha el
peligro

AMENAZAS El ruido de las
personas en la calle Otros bares

FORTALEZAS Pocas discotecas por la zona Al
ser jóvenes conocemos muchos
bares/discotecas

OPORTUNIDADES Promociones y
ofertas a nuevos clientes Evitar la
contaminación acústicas



MISION VISION Y VALORES

Misión: ofrecer de los mejores servicios del mundo de la noche **Visión:** discotecas sin dañar los oídos de las personas y hacerlas socializarlas

Valores: socializar, llegar cualquier tipo de público + 18 con nuestra bachata, flamenco reggaetón y especial techno.



SEGMENTACION Y PROVEEDORES

01

Según los diferentes criterios nuestro proyecto va a ir dirigido a nuestra localidad-provincia, gente mayor de edad y el sexo es indiferente y una vez por semana espectáculos para la tercera edad.

02

Nuestro proveedor en un principio va a ser Aliexpress para los auriculares y Com&Com para bebida y decoración

03

Nos aliaremos con alguna discoteca/bar de la rioja pero sobre todo de Arnedo para contratar los mejores djs de la zona.



ASOCIACIONES CLAVE

Para unos auriculares bluetooth destinados a discotecas, es esencial que tomes en cuenta diversas asociaciones clave para garantizar una experiencia de sonido y confort ideales. Bajos profundos y nítidos. Para eliminar el ruido del entorno y enfocarte en la música sin interrupciones externas. Los cascos son capaces de resistir el sudor. Es fundamental que los auriculares cuenten con una sólida conexión inalámbrica para prevenir interferencias o desconexiones mientras te desplazas en la pista de baile. Es fundamental que los auriculares dispongan de controles simples de utilizar, como botones o táctiles, para modificar el volumen, cambiar de canción sin complicaciones. Incluyen luces LED incorporadas, lo que puede aportar un elemento visual atractivo y distintivo para un ambiente festivo.



ACTIVIDADES CLAVE

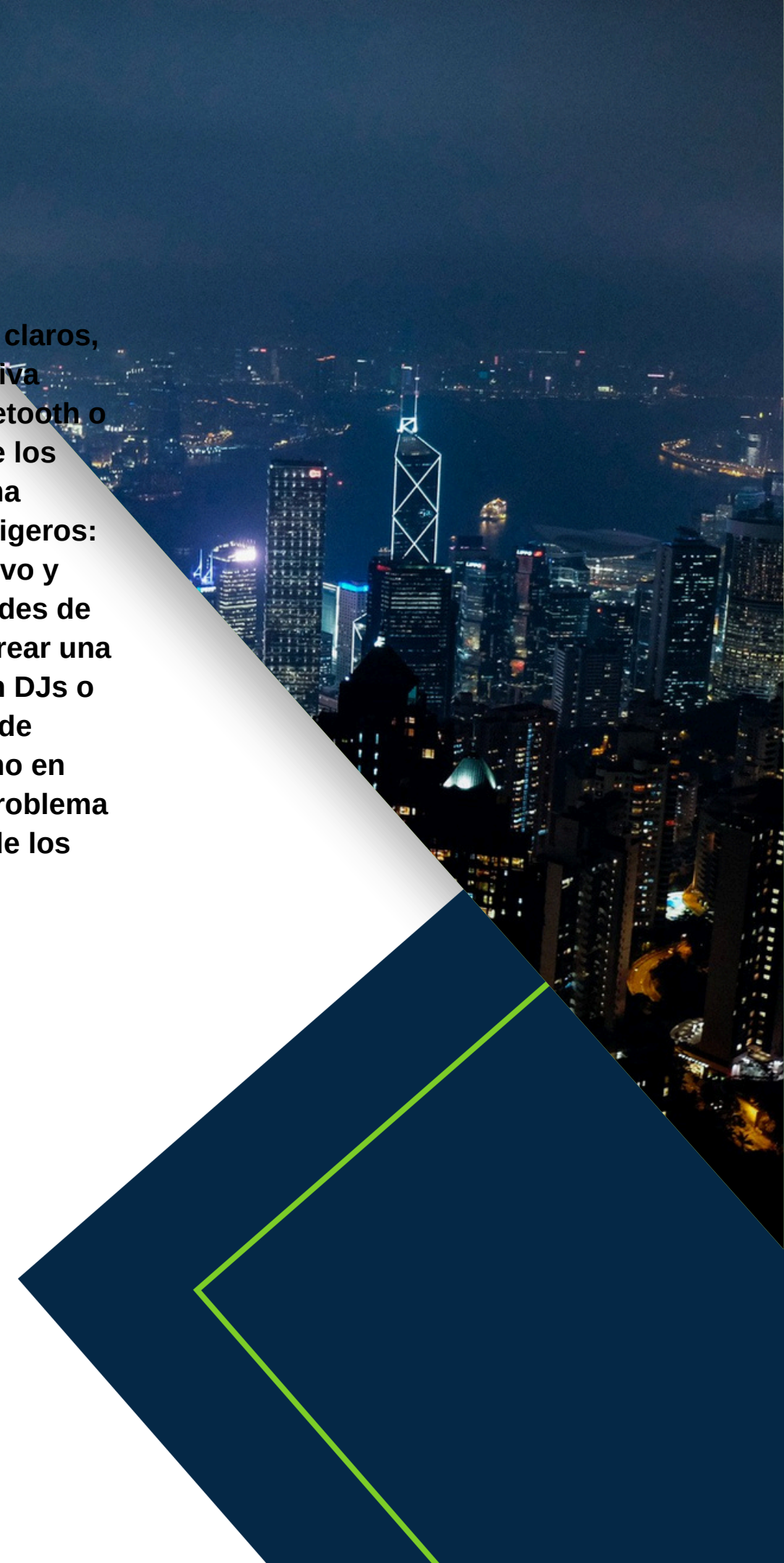
Las actividades fundamentales para un negocio o evento que utilice cascos Bluetooth de discoteca, como en el caso de una "Silent Disco", abarcan diversas acciones logísticas y promocionales. Aquí tienes algunas recomendaciones para mejorar y manejar este tipo de eventos:

- Elección de Música y DJs:** Disponer de varios canales de música para que los participantes puedan seleccionar el género que desean (por ejemplo, electrónica, pop, rock). Seleccionar DJs o crear una lista de reproducción diversa, acorde al público y la temática del evento.
- Preparación y Suministro de Cascos Bluetooth:**
 - Verificar que los auriculares Bluetooth estén completamente cargados y en óptimas condiciones de funcionamiento.
 - Contar con suficientes cascos para el número de personas previendo, con repuestos por si hay pérdida o deterioro.
 - Entregar los cascos de forma efectiva al llegar los asistentes, garantizando que cada individuo conozca su uso.
- Administración de Espacios y Acústica:** El área debe estar seccionada o acondicionada para recibir a varias personas con cascos, asegurando una adecuada circulación y seguridad. Si el evento es de gran envergadura, piensa en utilizar varios emisores de señal para prevenir interferencias entre los canales de sonido.
- Fomento del Evento:** Elaborar estrategias de marketing en plataformas sociales, enfatizando la originalidad del evento y la idea de la Silent Disco. Captar la atención de audiencias interesadas en vivir nuevas vivencias y en la idea de "fiesta silenciosa", enfatizando la oportunidad de escuchar música sin incomodar a los vecinos o al ambiente



Recursos Clave

Tecnología de sonido avanzada: Drivers de alta calidad: para asegurar una calidad de audio excepcional, con graves profundos y agudos claros, fundamentales para disfrutar de la música electrónica y de discoteca. **Cancelación activa de ruido:** para ofrecer una experiencia auditiva envolvente sin distracciones externas, especialmente en entornos ruidosos como discotecas y conciertos. **Conectividad inalámbrica:** Bluetooth o tecnologías de baja latencia que evitan interrupciones y garantizan un sonido fluido en tiempo real. **Batería de larga duración:** para que los auriculares funcionen toda la noche sin necesidad de recarga. **Diseño ergonómico:** Comodidad a largo plazo: almohadillas y diadema acolchonadas que aseguran un ajuste cómodo, permitiendo a los usuarios disfrutar durante horas sin molestias. **Materiales duraderos y ligeros:** que ofrecen resistencia a los golpes y un uso prolongado sin resultar pesados o incómodos. **Estética y personalización:** Diseño atractivo y moderno: colores vibrantes, luces LED integradas o detalles reflectantes que se adapten al ambiente festivo de una discoteca. **Posibilidades de personalización:** para que los usuarios puedan elegir entre diferentes estilos y colores. **Marketing y branding:** Identidad de marca fuerte: crear una imagen de marca que sea sinónimo de calidad, estilo y energía, alineada con la cultura de las discotecas y festivales. **Colaboraciones con DJs o influencers:** establecer alianzas estratégicas con figuras clave en la industria musical para aumentar la visibilidad del producto. **Red de distribución eficiente:** Canales de venta físicos y en línea: garantizar la disponibilidad del producto tanto en tiendas especializadas como en plataformas de comercio electrónico. **Soporte post-venta:** ofrecer servicio al cliente y garantía de calidad para resolver cualquier duda o problema con el producto. **Investigación y desarrollo (I+D):** Innovación constante: equipos dedicados a la mejora continua de las características de los auriculares, incorporando nuevas tecnologías o materiales. **Pruebas de calidad.**



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Las relaciones con los clientes son esenciales para el éxito de cualquier empresa o negocio. Se refieren a la interacción y comunicación que una empresa establece con sus clientes antes, durante y después de la venta de productos o servicios. Estas relaciones no solo buscan asegurar la satisfacción y lealtad del cliente, sino también crear un vínculo a largo plazo que impulse el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. Algunos aspectos clave de las relaciones con los clientes incluyen:

1. ****Comunicación efectiva****: Es fundamental establecer canales de comunicación abiertos y claros con los clientes, asegurándose de que sus inquietudes y necesidades sean atendidas de manera oportuna y profesional.
2. ****Atención al cliente****: Un excelente servicio al cliente ayuda a resolver problemas, responder preguntas y garantizar una experiencia positiva para el cliente. Esto puede ser un factor diferenciador clave en mercados competitivos.
3. ****Escuchar al cliente****: Prestar atención a las sugerencias y comentarios de los clientes permite mejorar productos, servicios y procesos, y demuestra que la empresa valora sus opiniones.
4. ****Personalización****: Las relaciones exitosas con los clientes pueden implicar adaptar la experiencia para ajustarse mejor a las preferencias y expectativas individuales, lo que contribuye a la fidelización del cliente.
5. ****Fidelización****: Crear programas de lealtad, ofertas especiales o beneficios exclusivos para clientes frecuentes son estrategias efectivas para mantener una relación duradera.
6. ****Resolución de problemas****: La capacidad de resolver problemas de manera efectiva y rápida genera confianza y mejora la percepción del cliente hacia la empresa.
7. ****Seguimiento postventa****: Mantener el contacto con los clientes después de la compra asegura que estén satisfechos con su producto o servicio y permite abordar posibles inconvenientes a tiempo.



CANALES

Los canales de venta directa son aquellos a través de los cuales una empresa vende sus productos o servicios directamente al cliente final, sin intermediarios. Este enfoque permite a la empresa tener un control total sobre la experiencia de compra, la atención al cliente y los márgenes de beneficio. Los canales de venta directa son fundamentales para fortalecer la relación con los clientes y aumentar la rentabilidad del negocio. Algunos ejemplos de canales de venta directa incluyen:

- 1. Tienda física (venta en el punto de venta)** Las tiendas físicas permiten a los clientes ver, tocar y probar los productos antes de comprarlos. Es uno de los canales de venta directa más tradicionales y sigue siendo relevante en muchos sectores, especialmente en retail, moda, electrónica, etc. **Ventajas:** Interacción cara a cara, experiencia sensorial, asesoramiento personalizado. **Desventajas:** Requiere una inversión significativa en infraestructura, costos operativos elevados.
- 2. E-commerce o tienda en línea** Vender a través de una página web o una plataforma de comercio electrónico es uno de los canales de venta directa más populares. Los clientes pueden comprar en cualquier momento desde cualquier lugar, y las empresas pueden ofrecer una amplia gama de productos sin necesidad de una tienda física. **Ventajas:** Alcance global, comodidad para el cliente, reducción de costos operativos. **Desventajas:** Requiere inversión en desarrollo web, gestión de inventarios, logística de envío.
- 3. Ventas telefónicas (telemarketing)** Este canal involucra la venta directa de productos o servicios a través de llamadas telefónicas. El telemarketing puede ser utilizado tanto para captar nuevos clientes como para mantener a los existentes. **Ventajas:** Contacto personalizado, posibilidad de ofrecer ofertas especiales en tiempo real. **Desventajas:** Puede ser percibido como intrusivo, requiere personal capacitado.
- 4. Redes sociales** Plataformas como Instagram, Facebook, TikTok o LinkedIn permiten a las empresas interactuar directamente con los consumidores, promocionar productos y realizar ventas.



SEGMENTO DE CONSUMIDORES

El segmento de consumidores se refiere al grupo de personas o empresas que comparten características similares y tienen necesidades, deseos o comportamientos comunes, lo que hace que un producto o servicio sea relevante para ellos. La segmentación de consumidores es una estrategia clave en el marketing, ya que permite a las empresas enfocar sus esfuerzos en grupos específicos, aumentando así la eficiencia y efectividad de sus campañas y productos. Tipos de segmentación de consumidores Existen varias formas de segmentar a los consumidores. Las más comunes incluyen:

- Segmentación demográfica** Características: Edad, sexo, nivel de ingresos, nivel educativo, estado civil, tamaño del hogar, ocupación, etc. Ejemplo: Una empresa de juguetes puede segmentar a su público objetivo por edad (niños de 3 a 5 años) y por ubicación geográfica (familias que viven en áreas suburbanas).
- Segmentación geográfica** Características: Ubicación geográfica, como país, región, ciudad, o incluso barrios específicos. Ejemplo: Una tienda de ropa deportiva puede segmentar en función de la temporada o clima de diferentes zonas (ropa más ligera en regiones cálidas, ropa más abrigada en zonas frías).
- Segmentación psicográfica** Características: Estilo de vida, valores, intereses, opiniones, personalidad, motivaciones, entre otros factores emocionales y psicológicos. Ejemplo: Una marca de cosméticos naturales puede dirigirse a consumidores interesados en la sostenibilidad y la salud, que valoran productos orgánicos y ecológicos.
- Segmentación conductual** Características: Comportamientos de compra, hábitos de consumo, beneficios buscados, lealtad de marca, frecuencia de uso, actitud frente a productos o servicios. Ejemplo: Una empresa de software puede segmentar a sus consumidores por su frecuencia de uso, ofreciendo diferentes planes según el uso (básico, intermedio, avanzado).
- Segmentación por ocasión de uso** Características: Momentos específicos en los que se utilizan los productos o servicios, como festividades, eventos o situaciones particulares.



ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes de unos cascos de discoteca con Bluetooth se puede desglosar en varios componentes clave, cada uno con sus propios gastos asociados. A continuación, te presento las categorías principales:

1. Coste de fabricación

Materiales:

Plásticos y metales para la carcasa.

Componentes electrónicos (placas base, chips Bluetooth, altavoces, micrófonos, baterías, etc.).

Goma o espuma para las almohadillas.

Montaje:

Mano de obra para la fabricación de las partes y el ensamblaje final.

Tecnología:

Desarrollo del diseño del circuito para la conectividad Bluetooth, controladores de audio y optimización para su uso en discotecas.

2. Coste de desarrollo y diseño

Investigación y desarrollo:

Gastos relacionados con el diseño del producto, pruebas de prototipos y mejoras de calidad.

Diseño ergonómico y estético, que incluye la elección de materiales, el ajuste y las funcionalidades (control táctil, botones, etc.).

Software:

Desarrollo de firmware y software para la gestión de Bluetooth, ecualización de sonido y otras funciones avanzadas (como cancelación de ruido, ajuste de volumen, etc.).

3. Coste de la tecnología Bluetooth

Licencias y patentes:

Gastos por el uso de tecnologías propietarias o licencias necesarias para integrar Bluetooth en los cascos.

Desarrollo de conectividad:

Integración de la tecnología Bluetooth de bajo consumo, que incluye pruebas de compatibilidad con diferentes dispositivos (teléfonos, ordenadores, consolas, etc.).

4. Coste de la batería

Batería de larga duración:

Una de las piezas más cruciales, especialmente para auricular

PROPUESTA DE VALOR

Vive la música como nunca antes con nuestros auriculares de discoteca, diseñados para ofrecerte una calidad de sonido excepcional y una experiencia única en cada ritmo. Con un diseño ergonómico y ligero, estos auriculares garantizan comodidad durante toda la noche, permitiéndote disfrutar de tus canciones favoritas sin interrupciones. Gracias a su avanzada tecnología de cancelación de ruido, podrás sumergirte en la música sin distracciones externas, y su batería de larga duración asegura que no te quedes sin energía en los momentos más intensos. Son ideales para DJs, clubbers y amantes de la música electrónica que buscan calidad, estilo y rendimiento sin compromisos. Lleva tu experiencia en la pista de baile a otro nivel con nuestros auriculares.

FUENTE INGRESOS

Los cascos para discotecas con Bluetooth pueden generar ingresos de diversas maneras, dependiendo de su comercialización y venta. A continuación, te presento algunas posibles fuentes de ingreso

Venta directa:

Tienda en línea: A través de plataformas de comercio electrónico como Amazon, eBay o una tienda propia en línea.

Distribuidores y mayoristas: Vender los cascos a distribuidores, tiendas físicas o plataformas en línea especializadas.

Tiendas físicas: Ofrecer los cascos en tiendas físicas de electrónica, gadgets o accesorios para música.

Alquiler de cascos para eventos:

Alquiler para discotecas o conciertos: Algunas discotecas o eventos de gran escala pueden alquilar estos cascos a sus clientes para mejorar la experiencia de sonido o la interacción en fiestas silenciosas (silent discos).

Eventos corporativos o fiestas privadas: Proporcionar el alquiler de los cascos para eventos privados y festivales.

Servicios de personalización:

Cascos personalizados: Ofrecer la opción de personalizar los cascos con logotipos, colores o diseños exclusivos para eventos o marcas.

Acuerdos con marcas o discotecas:

Colaboraciones de marca: Asociarse con discotecas, marcas de bebidas, festivales o DJs para promociones cruzadas, donde se vendan o alquilen los cascos con su logo o en eventos patrocinados.

Publicidad: Incluir anuncios o marcas en los cascos, generando ingresos adicionales a través de acuerdos publicitarios.

Servicios complementarios:

Accesorios adicionales: Venta de accesorios como estuches de transporte, cargadores adicionales o adaptadores para múltiples cascos.

Aplicaciones móviles: Desarrollar una aplicación que controle las funciones de los cascos (volumen, ecualización, etc.) y genere ingresos mediante ventas o suscripciones.

Licencias de tecnología. Si los cascos utilizan una tecnología innovadora, como un sistema de transmisión de audio a través de Bluetooth en un entorno ruidoso, podrían licenciar la tecnología a otros fabricantes o marcas.