



1. *Proposición de valor*

¿Que necesidades o problemas resolvéis?

Evento Platinum No es una empresa de organización de eventos común, somos la empresa que el público necesita, una de las frases que a nosotros nos representa es:

“En esta vida hay que celebrarlo todo”

Evento Platinum ofrece todo tipo de servicios para que el mejor día que puedas tener salga como siempre habías soñado. A parte de prestar un servicio para todo el público organizamos eventos para corporaciones como peñas o grupos para fiestas de KINTOS en los pueblos.

¿Que es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

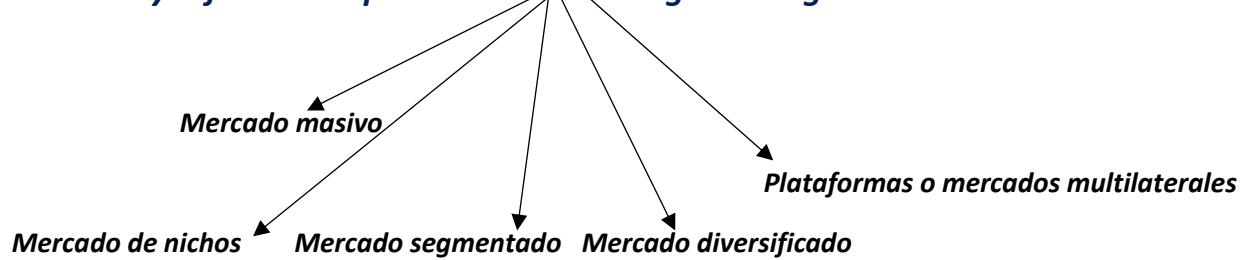
Nuestros precios, nuestros servicios, el trato al cliente, y nuestra forma de trabajo son unas de las cuestiones que nos hacen diferentes, Nuestra forma de trabajo y como organizamos todo al mínimo detalle con nuestro profesional equipo es otra de las razones por las que evento platinum será la agencia elegida por el publico



2.- Segmentación de mercado

- *¿Quién es tu cliente?*
- *¿Cuáles son las características de estos clientes?*

- *Hay diferentes tipos de mercados según la segmentación de clientes:*



<i>Tipo de mercado</i>	<i>Enfoque principal</i>
Masivo	Todos los consumidores
Nicho	Grupo pequeño y específico
Segmentado	Varios grupos definidos
Diversificado	Grupos muy distintos
Multilateral	Conexión entre usuarios

L



6.- *Relaciones con los clientes*

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Nuestra clientela, elegirá EVENTO PLATINUM para sus eventos ya que los organizamos como si fueran para nuestra propia familia.

La calidad que ofrecemos y el trato que ofrecemos al cliente serán unas de las cuestiones por las que la gente confiará su día inolvidable en nuestra empresa.

Para nosotros el cliente es lo más importante, por eso desde el primer día que nos reunimos estamos pendientes de todo lo que necesitan, dudas, nuevas cosas que se les ocurra.

Normalmente Nos reunimos con el cliente 3 veces: - la **primera**: el día de la contratación y primera reunión de planificación

- **La segunda**: A mediados de la fecha del evento para ver cómo va todo

- **La tercera**: Una semana antes del evento

Esta es otra de las cuestiones por las que confiar en nosotros, y la razón económica es otra:

Ofrecemos a nuestros clientes el único pago con la señal o pagar en tres veces:

Pago 1: SEÑAL el día de la contratación

Pago 2: en la SEGUNDA reunión

Pago 3: plazo de UN MES después de la fecha del evento



Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

Aquí adjuntamos un ejemplo de una organización de una despedida de soltero para 15 personas un fin de semana

Propuesta de Despedida de soltero a Dn: Alberto Carrillo Lacalle

Para 15 personas: Fin de semana en la Rioja desde el jueves 22 hasta el lunes 27.

ITINERARIO:

- Jueves 22

15:30 Vuelo Sevilla – Madrid

17:00 Llegada a Madrid, hacer checking en el hotel The Hat Madrid.

- Viernes 23

09:00 Coger el autobús Madrid- Logroño

13:30 Llegada a Logroño y montar en el minibús camino a la casa rural a Villa verde de Rioja,

17:30 Visita al monasterio de Valvanera

19:00 vuelta a la casa

22:00 Cena temática y DJ privado

- Sábado 24

09:00 Desayuno

10:00 Camino a Hornos de Moncalvillo

11:00 Aventura en tirolinas

13:00 Humor amarillo

14:00 Comida en el pueblo

16:00 Vuelta a Villaverde

22:00 Cena + sesión de cine

- Domingo 25

09:00 Desayuno

10:00 Camino a Logroño

11:00 Visita a la capital riojana

14:00 comida en la calle Laurel

17:00 Vuelta a Villaverde

19:00 Inicio de la fiesta de disfraces

22:00 Fiesta de disfraces + DJ

Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

- Lunes 26
 - 09:00 Desayuno
 - 10:00 Despedida

PRESUPUESTO

Presupuesto		
concepto	precio	TOTAL
(3) LUNCH CALIENTE	250 €	250 €
ORGANIZACIÓN	75 €	90 €
SESIÓN DE CINE	60 €	70 €
(4) LUNCH FRIO	230 €	230 €
VISITA GUIADA	15€* PERSONA	240 €
(2) FIESTAS DJ	100€* SESIÓN	200 €
DECORACIONES	100 €	100 €
PERSONAL	300 €	300 €
MINIBUS	800 €	800 €
CASA	3.550 €	3.500 €
AVVENTURA	25€* PERSONA	92 €
HUMOR AMARILLO	30€* PERSONA	84 €
TORRE CONCATEDRAL	3€* PERSONA	76 €
precio total		6.032 €
precio por persona		402 €



4.- Fuentes de ingreso

¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto o servicios que le estamos ofreciendo?

Nuestros clientes están dispuestos a pagar una cantidad razonable puesto que las ocasiones muy especiales e inolvidables, destacando las bodas.

Ofrecemos la flexibilidad de pagar en 3 cuotas sin intereses, ya sea por Bizum, Transferencia o cargo por una entidad bancaria.

NUESTROS SERVICIOS			PLANTEAMIENTO FINANCIERO													
SERVICIOS	PRECIO	IVA	INGRESOS ANUALES PREDICTOS												INGRESOS	TOTAL AÑO
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE		
BODAS	600 €	NO INCLUIDO	BODAS												3	21.600 €
BAUTIZOS	80 €	NO INCLUIDO	BAUTIZOS												3	2.080 €
COMUNIONES	80 €	NO INCLUIDO	COMUNIONES												0	960 €
BABY SHOWER	80 €	NO INCLUIDO	BABYSHOWER												4	960 €
DESPEDIDAS	90 €	NO INCLUIDO	DESPEDIDAS												0	3.730 €
CUMPLEAÑOS	55 €	NO INCLUIDO	CUMPLEAÑOS												180 €	3.780 €
CATERIN FRIO	70€ + GASTOS (30 P)	ICLUIDO	CUMPLEAÑOS												7	2.915 €
CATERIN CALIENTE	100€ + GASTOS (30 P)	ICLUIDO	Catering frio												14	7.980 €
DECORACION DE ESPACIO LOCAL DE LA ENTIDAD	30€ + GASTOS	ICLUIDO	Catering frio												9	7.980 €
APOYO EN EVENTO	1/2 DÍA 65€ DÍA ENTERO 100€	NO INCLUIDO	Catering caliente												14	11400
fiestas " KINTOS"	100 €	NO INCLUIDO	Decoración												21	1000
VENTO EN EMPRESA	70€ (30P)	NO INCLUIDO	Local												3	7320
patronales "PEÑAS"	50€ x DÍA	NO INCLUIDO	Local												0	3500
COMIDAS x COMENSAL	5€ POR COMENSAL	ICLUIDO	Apoyo en evento												40	2.600 €
TARTAS	PERSONALIZADO	NO INCLUIDO	Apoyo en evento												3	5390
			Fiestas "KINTOS"												3	400
			Evento en empresa												15	1400
			PEÑAS												0	600
			Comidas x Comensal												8	52.015 €
			TARTAS												4	600



5.- **Canales**

**¿CÓMO VAIS A HACER PARA QUE LLEGUE VUESTRO SERVICIO
A LOS CLIENTES?**

1. Canales de comunicación

- Por las redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook), publicar fotos y videos atractivos del servicio.
-
- Anuncios publicitarios: medios de comunicación (radio, prensa...)
- Página web, información del servicio

2. Publicidad/ colaboraciones

- **Bodas, bautizos y comuniones:**

- Publicidad y colaboraciones en tiendas de: tiendas de vestidos de novias y tiendas de trajes + trajes de comuniones
- Colaboración con tiendas de regalos/ detalles
- Colaboración con floristerías

Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

- **Despedidas de soltero:**

- Convenio de colaboración con las calles laurel y San Juan de Logroño
- Colaboración con bares de copas
- Colaboración y publicidad con personajes del espectáculo erótico.

- **Corporaciones:**

- Patrocinadores principales de una peña.

3. Canales de venta

- Tiendas relacionadas con la vestimenta para bodas u otros eventos



: fotos, reels historias...



: reseñas, anuncios, eventos...

- Redes sociales:



: videos modernos para incitar .

- Los canales son puntos de contacto con el cliente y se componen

de 5 fases:

- La percepción
- La evaluación
- La compra
- La entrega
- La postventa

L



6.- *Relaciones con los clientes*

¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer?

Nuestra clientela, elegirá EVENTO PLATINUM para sus eventos ya que los organizamos como si fueran para nuestra propia familia.

La calidad que ofrecemos y el trato que ofrecemos al cliente serán unas de las cuestiones por las que la gente confiará su día inolvidable en nuestra empresa.

Para nosotros el cliente es lo más importante, por eso desde el primer día que nos reunimos estamos pendientes de todo lo que necesitan, dudas, nuevas cosas que se les ocurra.

Normalmente Nos reunimos con el cliente 3 veces: - la **primera**: el día de la contratación y primera reunión de planificación

- **La segunda**: A mediados de la fecha del evento para ver cómo va todo

- **La tercera**: Una semana antes del evento

Esta es otra de las cuestiones por las que confiar en nosotros, y la razón económica es otra:

Ofrecemos a nuestros clientes el único pago con la señal o pagar en tres veces:

Pago 1: SEÑAL el día de la contratación

Pago 2: en la SEGUNDA reunión

Pago 3: plazo de UN MES después de la fecha del evento



Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

Aquí adjuntamos un ejemplo de una organización de una despedida de soltero para 15 personas un fin de semana

Propuesta de Despedida de soltero a Dn: Alberto Carrillo Lacalle

Para 15 personas: Fin de semana en la Rioja desde el jueves 22 hasta el lunes 27.

ITINERARIO:

- Jueves 22

15:30 Vuelo Sevilla – Madrid

17:00 Llegada a Madrid, hacer checking en el hotel The Hat Madrid.

- Viernes 23

09:00 Coger el autobús Madrid- Logroño

13:30 Llegada a Logroño y montar en el minibús camino a la casa rural a Villa verde de Rioja,

17:30 Visita al monasterio de Valvanera

19:00 vuelta a la casa

22:00 Cena temática y DJ privado

- Sábado 24

09:00 Desayuno

10:00 Camino a Hornos de Moncalvillo

11:00 Aventura en tirolinas

13:00 Humor amarillo

14:00 Comida en el pueblo

16:00 Vuelta a Villaverde

22:00 Cena + sesión de cine

- Domingo 25

09:00 Desayuno

10:00 Camino a Logroño

11:00 Visita a la capital riojana

14:00 comida en la calle Laurel

17:00 Vuelta a Villaverde

19:00 Inicio de la fiesta de disfraces

22:00 Fiesta de disfraces + DJ

Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

- Lunes 26
 - 09:00 Desayuno
 - 10:00 Despedida

PRESUPUESTO

Presupuesto		
concepto	precio	TOTAL
(3) LUNCH CALIENTE	250 €	250 €
ORGANIZACIÓN	75 €	90 €
SESIÓN DE CINE	60 €	70 €
(4) LUNCH FRIO	230 €	230 €
VISITA GUIADA	15€* PERSONA	240 €
(2) FIESTAS DJ	100€* SESIÓN	200 €
DECORACIONES	100 €	100 €
PERSONAL	300 €	300 €
MINIBUS	800 €	800 €
CASA	3.550 €	3.500 €
AVVENTURA	25€* PERSONA	92 €
HUMOR AMARILLO	30€* PERSONA	84 €
TORRE CONCATEDRAL	3€* PERSONA	76 €
precio total		6.032 €
precio por persona		402 €



7.- *Recursos clave*



¿Cuáles son los elementos más importantes que necesitáis para que nuestro proyecto funcione?



Recursos físicos

- Espacios para la celebración (locales)
- Material de decoración (mesas, sillas, iluminación, flores...)
- Equipos de sonido y audiovisuales.

Recursos intelectuales

- Red de contactos y acuerdos con proveedores (música, fotógrafos, floristas).
- Idea y concepto creativo de los eventos
- Marca e imagen del proyecto.

Recursos humanos

- Animadores, DJs o maestros de ceremonia.
- Atención al cliente y gestión comercial.
- Equipo organizador y coordinadores de eventos.
- Diseñadores/decoradores.

Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

⌚ Recursos financieros

- Capital inicial para materiales, reservas y pagos anticipados.
- Presupuesto para el marketing y publicidad.
- Capacidad de gestión de cobros y pagos.
- Fondo para imprevistos.



8.- Actividades clave

¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?

Nuestro proyecto nos parece apasionante, no solo por la idea sino por el buen ambiente grupal.

Nosotros destacamos por estas cosas:

- **Buena gestión con los clientes:** Van a sentirse atendidos y escuchados para su evento deseado. Les ayudaremos con cada detalle que deseen; transporte, comida, decoración, lugar, etc...
- **Coordinación con las sociedades claves:** Nos preocupamos por hacer los tratos con los lugares y empresas que colaboran con nosotros.
- **Coordinación con el equipo:** Los integrantes del equipo tenemos una buena coordinación, sabemos trabajar de manera colaborativa, comunicarnos de forma efectiva y distribuir las tareas según las habilidades y fortalezas de cada integrante.
- **Amplia experiencia en el sector de la organización:** Todos los integrantes hemos trabajado en empresas de eventos y tenemos experiencias diferentes en distintos eventos, cada cual se puede dedicar de un evento distinto.
- **Creatividad y personalización de los eventos:** Siempre apostamos por ideas originales y personalizadas, adaptándonos a los deseos y necesidades de cada cliente para que cada evento sea único e inolvidable.
- **Capacidad resolución de problemas rápido:** Tenemos la capacidad de reaccionar con rapidez ante posibles cambios o imprevistos, buscando soluciones eficaces para que el evento se desarrolle correctamente y cumpla las expectativas de los clientes.

Ciclo de Grado Básico -Servicios Administrativos-

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto?



start
innova

ies
LA LABORAL

9. estructura de costes

Estructura de costes					
Descripción	GASTOS FIJOS		total	Gastos Iniciales	
	mes	al año		DESCRIPCIÓN	TOTAL
OFICINA	1.450 €	17.400 €	17.400 €	INFORMATICA	4.000 €
LOCAL	1.300 €	15.600 €	15.600 €	TELEFONIA	200 €
LOCAL 2	800 €	9.600 €	9.600 €	MATERIAJ DE OFICINA	400 €
SUELDOS	6.000 €	72.000 €	72.000 €	INSONORIZACIONES	25.000 €
CONEXIÓN WIFI + LINEA MOVIL	40 €	480 €	480 €	PUBLICIDAD	100 €
total			115.080 €	DECORACIÓN DE LOCALES	800 €
				ARREGLOS DE LOS LOCALES	15.000 €
				INAUGURACIÓN	350 €

Estos son los gastos fijos y gastos iniciales que evento Platinium tendrá tanto en sus inicios como empresa como en su trayectoria