

XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

**Servicio de compra y venta de
entradas a eventos culturales y/o
sociales, diversas opciones de
hospedaje y transporte en la región
Junín.**

BUSINESS PLAN

I. Table of Contents

II. Executive Summary

III. General Company Description

IV. Product and Service Description

V. Market Analysis

VI. Management and Organization

VII. Financial Projections

VIII. Appendix

IX. Glossary

X. Bibliography

XI. Index

XII. Other Information

Integrantes:

Nº	Apellidos y nombres	Carrera	Código
1	Arroyo Ostate Cesar	Administración y Marketing	75269027
2	Cerrón Mercado Cynthia	Arquitectura	74150246
3	Gómez Pérez Lissandra	Arquitectura	73033266
4	Peceros Santos Jhosep	Ingeniería Civil	74150246
5	Rubina Avellaneda Estefany	Adm. Negocios Internacionales	71232408
6	Sanabria Vilchez Brandon	Arquitectura	77506331

NRC: 8622



Descripción del negocio:

El proyecto consiste en la puesta en marcha de una webside ofrece diversas opciones de hospedaje y transporte dependiendo de la necesidad de cada consumidor, a su vez si nuestros usuarios pueden contar un paquete premium lo cual ofrece los contactos de otros usuarios que asistirán al mismo evento eso con la finalidad que si hay personas que van solas o no tienen mucho presupuesto para rentar una habitación o transporte se puedan agrupar.

Revent estará compuesta por un equipo profesional multidisciplinar, inicialmente constituida por las dos promotoras, y se dedicará principalmente a la compra y venta de ticket para eventos y asistencia a conciertos.

Características Creativas e Innovadoras Del Producto

SUSTITUIR

Revent nos ayudara a sustituir los viajes que algunas personas de la región de Junín realizan para poder acceder a las promociones de algunos conciertos o eventos que se dan en otros departamentos.

COMBINAR

Ofrecemos en nuestra plataforma digital la opción de transporte y hospedaje, con la finalidad de dar un servicio completo a las personas que viven en distintos lugares, quieras asistir a un evento y prefieren comprar todo en un solo lugar.

ADAPTAR

Revent tendrá la facilidad de adaptarse al mercado y a sus posibles competidores respetando los precios designados por el mercado y respetando las leyes que nos permite ingresar al mercado.

MODIFICAR

Revent buscara modificar sus distintas presentaciones, trataremos de diferenciar los costos al presentar lo que es la plataforma premium.

PERMUTAR

Nuestra idea de negocio se basa en una plataforma que con un pago premium tiene la opción de crear grupos sociales con los mismos usuarios para que puedan conocer más personas que asistirán al mismo evento con la finalidad de agruparse y pagar algunos servicios en conjunto para que el costo sea más barato.

Segmentación de mercado

FORMA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	%
Geográfica	<i>Personas de la región Junín</i>	1.341.064	100%
Demográfica	<i>Personas que desean divertirse a partir de los 18 años</i>	777.817	58%
Conductual	<i>Adquieren más de 2 entradas</i>	217.778	28%

Fuentes de
información

INEI, 2007



La ficha técnica estadística

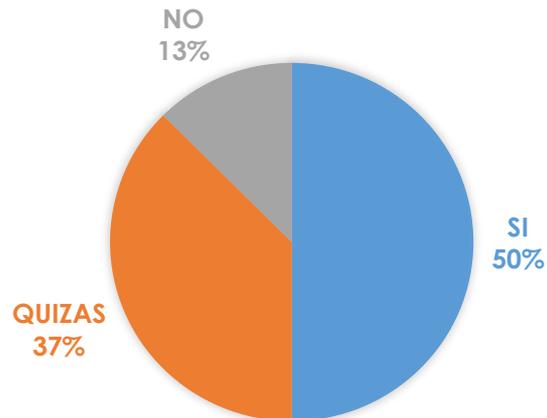
Universo poblacional	• Hombres y mujeres que les gusta acceder a conciertos y eventos culturales . 217.778
Método de muestreo	• Aleatorio
Tamaño muestral	• 380 encuestas
Perfil del encuestado	• Personas mayores de edad
Nivel de confianza	• 80%
Error de muestreo	• Se considera un error muestral sobre la base aleatoria de 3,1 % del total de la población entrevistada
Fecha	• Desde el viernes 20 de septiembre de 2018 al viernes 30 de septiembre de 2018

Resultados de la encuesta

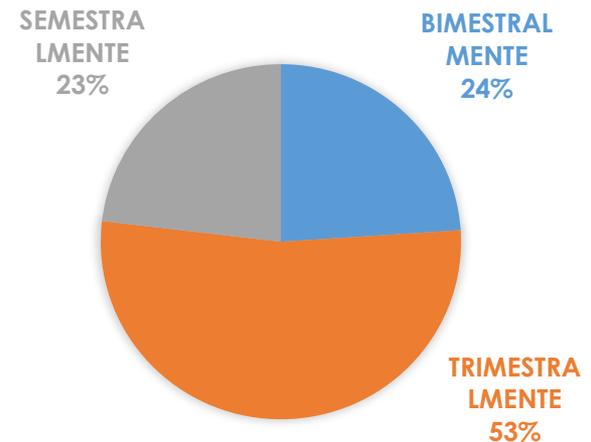
¿Usted estaría dispuesto a utilizar una plataforma web que le facilite la compra de entradas ,movilidad , hospedaje para conciertos o eventos ?

¿Con cuanta frecuencia asiste a conciertos, eventos, etc.?

VENTAS



VENTAS

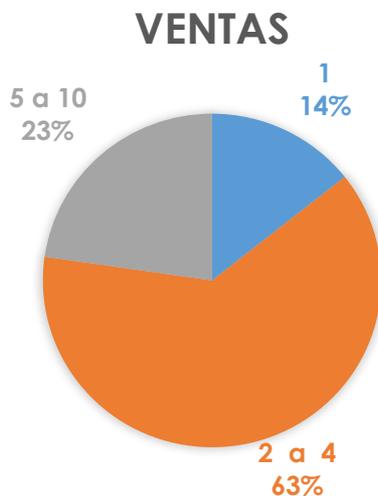


Interpretación: EL 50% SI ESTARIA DISPUESTO A ACCEDER A UNA PLATAFORMA WEB QUE LE FACILITE LA COMPRA DE ENTRADAS A CONCIERTOS Y EVENTOS

Interpretación: EL 53% DE LOS ENCUESTADOS ASISTEN TRIMESTRALMENTE A CONCIERTOS, EVENTOS U OTROS

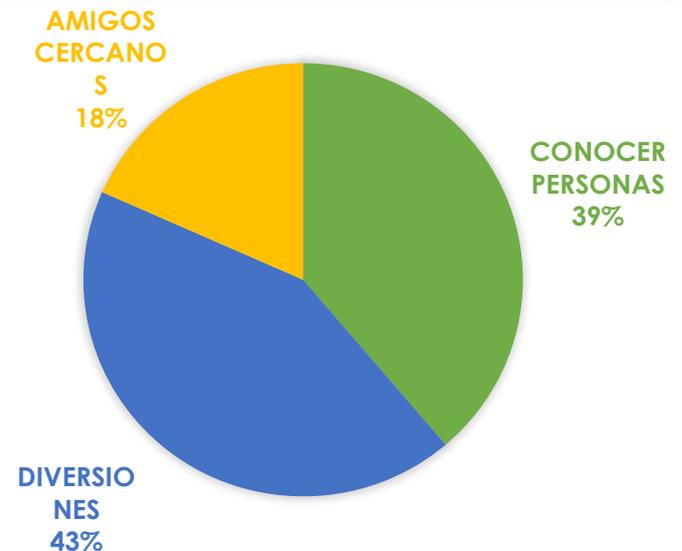
Resultados de la encuesta

¿Cuántas entradas adquiere usted cada vez que va a un concierto?



EL 63% DE LOS ENCUESTADOS ADQUIEREN DE 2 A 4 ENTRADAS CADA VEZ QUE ASISTEN A UN CONCIERTO.

¿Qué es lo que más te gusta de un concierto/evento/otros?



Interpretación: EL 43 % DE LAS PERSONAS BUSCA DIVERTIRSE Y EL 39% CONOCER NUEVAS PERSONAS

Identificación de los mercados y la demanda

Mercados



Demanda

Fórmula de la demanda: Mercado objetivo * frecuencia de compra anualizada * volumen de compra

$$Q = 12793 \times 4 \times 2 = 102344$$

Proyección de los ingresos

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	%	5%	5%	5%	5%	5%
Mercado potencial	Nº	241,391	253,461	266,134	279,441	293,413
Mercado disponible(??)	Nº	127,937	134,334	141,051	148,103	155,509
Mercado objetivo (??)	Nº	12,793	13,434	14,105	14,810	15,550
Frecuencia de compra	Nº de veces	4	4	4	4	4
Volumen de compra	Nº de productos	2	2	2	2	2
Demanda	Nº de productos	102,350	107,467	112,840	118,482	124,406
Precio unitario	S/	S/.30	S/.32	S/.33	S/.35	S/.35
Ingresos totales	S/					

Ficha técnica del producto

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
Denominación de servicios	Servicio de compra y venta de entradas a eventos culturales.
Denominación de técnica de servicios	Comercialización de entradas a eventos culturales.
Unidad de Medida	Cantidad de entradas vendidas Cantidad de personas que visiten la pagina web
Descripción de servicio generales	Compra y venta de entradas a eventos culturales, pasaje de transporte y hotelería. Orientado hacia los jóvenes y adultos de la región Junín que deseen de disfrutar de una experiencia completa en diferentes tipos de eventos.



REVENT

SERVICIO DE COMPRA Y VENTA DE
ENTRADAS A EVENTOS CULTURALES
Y/O SOCIALES, DIVERSAS OPCIONES DE
HOSPEDAJE Y TRANSPORTE EN LA
REGION JUNIN

"UN VIAJE SE MIDE EN AMIGOS, NO EN MILLAS"



Universidad
Continental

XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

Centro de Emprendimiento Continental
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe