

1. Descripción y justificación de la empresa.

1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface.

Ante el compromiso con la sociedad de publicidad audiovisual más honesta, clara y sencilla, la producción de nuevos medios que satisfagan a la nueva generación de consumidores combinado con la necesidad de eventos culturales para brindar a comunidades un desarrollo económico e impacto social, la misión de la casa productora “Moncayo Films” y del “Festival Nativo” es construir un vínculo con la sociedad de manera que la educación cultural sea accesible hasta para las más pequeñas comunidades de México.

1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (análisis FODA).

Fortalezas: En el aspecto social nos diferencia “Festival Nativo” que busca darle voz a artesanos y músicos en pequeñas comunidades que muchas veces no tienen el acceso a educación cultural y por lo general no sacan provecho a nuevos medios para generar financiamiento y así seguir sustentando su trabajo. En el aspecto económico para las empresas con respecto al resto del mercado, nuestros precios son más accesibles por un trabajo de igual o mayor calidad, los trabajos que hemos realizado al momento cuentan con reconocimiento internacional como la distinción de uno de nuestros trabajos de ser elegidos para el Festival de Cannes 2016.

Debilidades: No contamos por el momento con el presupuesto para una locación fija para cualquier actividad (estudio de grabación, acercamiento con clientes, etc) y también nos vemos limitados en el presupuesto destinado al equipo de grabación. De igual forma no tenemos aún el posicionamiento en el mercado, las marcas comerciales aún no nos conocen.

Oportunidades: Las principales oportunidades que identificamos en el mercado es la necesidad cada vez mayor de todas las marcas por una buena imagen que los represente en los diferentes medios, la credibilidad por la que aborda el cliente a una marca ya se basa más en su imagen y eso implica la creación de contenido audiovisual con estándares mas altos de calidad. En México ya se aprendió como crear este tipo de contenido que visualmente esté a la altura de las más grandes marcas a nivel mundial, ahora lo que más importa es la historia que se cuenta y el valor que se le agregue a tu público consumidor.

Amenazas: A nivel económico, es la falta de financiamiento que se le asigna a proyectos como “Festival Nativo” que muchas veces se tiene que conseguir con patrocinadores y marcas que pudieran llegar a estar involucradas.

1.3 Determinación de la misión, visión y valores de la empresa

Misión: Somos una casa productora orientada al impacto social como prioridad, creemos en el poder que las historias tienen para cambiar pensamientos y paradigmas. Nos apasiona darle voz a cada vez más gente en México y traspasar fronteras con los nuevos medios de comunicación.

Visión: Lograr un cambio cultural en México a través de la proactividad, que sean otorgados mayores espacios y recursos a la cultura y que cada vez más mexicanos tengan la posibilidad de exhibir su arte sin importar el lugar donde se encuentren.

Valores: Compromiso con la sociedad, eficacia en nuestro servicio y trascender con nuestra comunidad.

1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas

Estrategias:

Desarrollar un estudio de mercado basado también en otras casas productoras.

Implementar búsqueda de potenciales clientes que requieran realización de material audiovisual para optimizar su imagen.

Segmentar nuestra posible cartera de clientes.

Ventajas competitivas:

Elaboración del producto con más alta calidad, agregando valor siempre a la realización de un clip para una marca o empresa, contando con la participación de escritores activos en el medio.

Nuestro servicio de outsourcing es responsable de todas las áreas que se necesitan para la realización del material, ahorrándose gastos extras.

Buscar impacto social con nuestro trabajo.

Mantener costos abajo del promedio.

1.5 Descripción del Modelo de Negocio (CANVAS) y de la Cadena de Valor.

Segmento de Clientes.

Estamos creando valor para los clientes meta de las marcas y empresas que deseen mejorar su imagen mediante la realización de productos audiovisuales de calidad. Nuestros clientes más importantes son marcas de diferentes productos y/o servicios, agencias de publicidad, grupos de música nacientes que deseen mejorar su imagen.

Propuesta de Valor.

El valor que estamos entregando a nuestros clientes está primeramente en el precio justo, el trabajo siempre estará orientado a la visualización del mismo por parte del cliente, sin importar el número de revisiones que se tenga que hacer para la entrega. Un mensaje íntegro y tangible con la empresa y además buscamos crear un impacto social con nuestro trabajo hacia el público meta. El principal problema que estamos ayudando a resolver es mediante el storytelling, mejorar la comunicación entre la marca del producto y el cliente, crear un mensaje con impacto, honesto y claro.

Las necesidades que estamos satisfaciendo son las de comunicación, dar a conocer un producto y/o servicio mediante la publicidad audiovisual, la creación de contenidos de calidad y también con el público en el que hay un compromiso social. Mediante nuestro "Festival Nativo" buscamos ayudar a artesanos y músicos de comunidades más pequeñas a vender mejor su trabajo y a darle voz propia al mismo.

Nuestros servicios son principalmente publicidad audiovisual, mediante la creación de storytelling y la elaboración de campañas audiovisuales de calidad.

Canales

Nuestros canales de comunicación para llegar a los clientes es mediante pedidos online principalmente y también en un estudio o locación céntrica.

Relación con los clientes

El tipo de relación que tenemos con el cliente es principalmente financiera y social, con la calidad que otra casa productora mejor consolidada que podría cobrar más le podría dar. Lo más importante para la empresa será la relación que tiene el cliente o público meta con la marca, creando un impacto social por medio de nuestro trabajo.

Flujo de ingresos

La remuneración económica que tendremos es por medio de nuestro servicio, la realización de campañas audiovisuales para marcas y empresas y/o guiones o largometrajes para productoras que pudieran estar interesadas.

Recursos clave

Intelectual y humano, contratando a los mejores freelancers del país para desarrollar la mejor propuesta creativa. Nuestra propuesta está basada en la innovación y el mejor entendimiento de la publicidad actual.

Actividades clave

En la producción de la pieza audiovisual contratamos a un equipo de creativos que nos hace falta para las diferentes fases de la producción, viendo problemas desde renta de espacios hasta equipo técnico que nos haría falta dependiendo de la propuesta del cliente. La solución de problemas es un factor que priorizamos dentro de la producción e ir desglosando todo mediante una carpeta de producción. La prestación del servicio y la promoción de la productora es la base de las actividades clave.

Socios clave

Nuestros socios claves son las diferentes empresas y marcas de productos y/o servicios, además de grupos musicales que requieran live sessions o videos musicales, estudios de grabación y festivales culturales.

Nuestros proveedores clave serían marcas de equipo técnico (ejemplo Canon) que es donde rentaríamos el equipo que nos hace falta para la realización.

Estructura de costes

Costes fijos:

Renta de equipo audiovisual dependiendo del presupuesto del cliente.

Renta de locaciones y espacios para filmar.

Sueldo del equipo de freelancers.

Costes variables:

Contratación de talento.

