

Nombre del proyecto: THE GLICZ

Categoría: Única

Tipo de proyecto: Emprendimiento



RESUMEN EJECUTIVO DE PLAN DE NEGOCIO

Descripción del proyecto:

Grupo musical que permita integrar a todos los músicos con falta de oportunidades laborales para poder acercarlos a una vida más digna y así convertirse en personas capaces de solventar sus necesidades y las de sus familias.

Carácter innovador

El servicio que ofrezco es innovador pues es un conjunto totalmente versátil de músicos de alto nivel capaces de adaptarse a cualquier género musical desde música culta hasta jazz, rock o cualquier gusto del cliente.

En este sentido mis servicios ofrecen calidad y un alto nivel instrumental que muy pocos grupos en el mercado pueden ofrecer pudiendo deleitar hasta los clientes más exigentes.

Pertinencia del proyecto

Nosotros somos la mejor alternativa para satisfacer las demandas de nuestros más exigentes clientes contando con músicos de altísimo nivel, capaces de adaptarse a cualquier género, además de que proporcionamos el mejor equipo de sonido, luces, escenografía, ambientación, bailarines y dinámicas.

Identificación del mercado

En México existe un mercado desatendido de personas con gustos refinados y muy exigentes en cuanto a nivel de ejecución musical, dicho mercado está conformado por otros músicos, gente culta, profesionistas y personas de alto estatus económico, así como empresas e instituciones gubernamentales.

Planeación

Se comenzará con los ensayos intensivos del grupo, donde se pretende sacar dos horas de entretenimiento musical en vivo en un total de dos meses para poder comenzar las primeras presentaciones, además de empezar a trabajar en el área de publicidad que es una de las tareas más urgentes, antes de medio año es necesario contar con 4 horas en vivo de repertorio además de diferentes presentaciones con solistas del mismo grupo. Para el segundo año es necesario comenzar con el armado de paquetes musicales y compra de nuestro equipo propio para poder tener más utilidad por presentación y así comenzar en el tercer año no solo a ser un grupo musical sino una empresa de gestión cultural.

Presupuesto del proyecto

De acuerdo al análisis del negocio, desde las primeras presentaciones se obtiene los ingresos necesarios para poder hacer sustentable la empresa, ya que el negocio genera bastantes utilidades

como para cubrir los gastos de renta de quipo y sueldos de músico, el valle de la muerte incluye solo el primer año donde quizás las presentaciones no sean tan seguidas, los primeros dos meses de ensayo no existen presentaciones como tal hasta tener suficiente material y repertorio, pero se requiere de un monto inicial de unos 100 000 pesos mínimos para comenzar con el proyecto, pudiendo generar beneficios desde la primera presentación.

Contexto legal

Cumpla todos requisitos legales en pagos de impuestos en secretaria de hacienda.

Patente

Se va a comenzar el proceso del registro de la marca THE GLICZ del grupo ante el IMPI.

Perfil de emprendedores

Asesora: Dra. Ma. Sandra Hernández López. Licenciatura en contaduría, maestría en administración, Doctorado en gestión tecnológica e Innovación, 20 años como auditora, trabaje en varios centros de investigación Ciateq y en Universidad Autónoma de Querétaro, 18 años como Docente, 7 años como asesora de tesis, evaluadora de la Universidad Autónoma de Guadalajara, Evaluadora del Premio Nacional de Tecnología e Innovación. Varios artículos indexados e arbitrados.

Líder de proyecto: José Antonio Gómez Hurtado, Director artístico, bajista y violín solista, estudiante de ingeniería en automatización, músico con más de 10 años de experiencia en diversos instrumentos siendo su especialidad la ejecución del violín, ha participado en varios festivales y giras tanto nacionales como internacionales, siendo integrante actual de la Orquesta Bicentenario Típica de Querétaro además de contar con experiencia pedagógica en la enseñanza del violín.

Colaboradores: Luis Mauricio Cabrera Reyes Guitarrista con más de 8 años de experiencia, cuenta con conocimientos principalmente en rock, manejo de guitarra acústica y eléctrica con experiencia en grupos musicales versátiles como guitarrista, se ha presentado en varios escenarios de la ciudad de México tocando en bares y antros incluidos el Hard Rock México, conocimiento de la lengua inglesa y francesa.

Daniel Alejandro Mata Díaz. Estudiante de la carrera de licenciatura en ingeniería en Automatización con línea terminal en Ingeniería Industrial, cuenta con conocimiento en programación en Pic, VHDL, C++, diagramas de programación. Conocimiento en la lengua inglés. Se encuentra estudiando el 7mo semestre de la carrera.

ANEXO

<https://www.youtube.com/watch?v=lcQCBJQ2gwg>

Video de proyecto operando

Nombre del proyecto: THE GLICZ

Categoría: Única

Tipo de proyecto: Emprendimiento



PLAN DE NEGOCIO

Definición del negocio:

Este proyecto está basado en la inclusión social, mediante la creación de un grupo musical que permita integrar a la vida comunitaria a todos los músicos que se encuentran en desventaja por falta de oportunidades laborales para poder acercarlos a una vida más digna donde puedan tener un desarrollo tanto personal como profesional y así convertirse en personas capaces de solventar sus necesidades y las de sus familias.

Este grupo musical inicialmente se enfoca a clientes de la ciudad de Querétaro y municipios de alrededor, su clientela serán personas que se deleitan con música de alto nivel de exigencia y gustos refinados pudiendo cada integrante del grupo participar como solista si el cliente lo pide o como conjunto interpretando desde los gustos más refinados hasta cualquier género que el cliente desee.

Oportunidad detectada o problemática por atender:

En los últimos años, he notado como cada vez es más difícil para los músicos profesionales conseguir empleo, de acuerdo a las estadísticas del departamento laboral de Estados Unidos nos dice que la crisis sufrida por la industria musical durante los últimos años, redujo en un 45% el número de músicos profesionales.

En estos tiempos tan difíciles la solución más viable es realizar tu propia empresa, es por eso que pretendo con este proyecto dar empleo a músicos profesionales que han sido excluidos de la vida laboral y realizar proyectos culturales donde pueda involucrar a más personas y músicos para que puedan seguir sosteniéndose con su profesión además de atender un mercado que se ha descuidado que es el de las personas que gustan de la música bien interpretada, actualmente es difícil encontrar grupos o solistas de alta calidad, si hay demanda de estos pero no son suficientes los músicos como para satisfacer estas necesidades ya que muchos se encuentran en ambientes totalmente diferentes como lo son las filarmónicas o bandas sinfónicas.

Elementos generales de innovación

El servicio que ofrezco es innovador en el sentido de que en México existen muchos grupos musicales pero muy pocos o ninguno con las características que ofrezco, que es un conjunto totalmente versátil de músicos de alto nivel capaces de adaptarse a cualquier género musical que el cliente exija, pudiendo interpretar desde música culta hasta jazz, rock o cualquier gusto del cliente.

En México así como hay personas que compran música en vivo para pasar un buen momento, existe un mercado que se ha desatendido y es precisamente el mercado de personas que gustan de música en vivo de alta calidad para el deleite de sus oídos, que va más allá de solo tocar una pieza, este mercado está conformado por otros músicos, artistas, profesionistas y personas cultas que no se conforman con una interpretación de música media, buscan la excelencia en todos sus eventos.

En este sentido mis servicios ofrecen calidad y un alto nivel instrumental que muy pocos grupos en el mercado pueden ofrecer pudiendo deleitar hasta los clientes más exigentes.

Beneficios e impactos esperados

Los beneficios inmediatos que el consumidor obtiene es que con antelación puede decidir el repertorio a interpretar, podemos cubrir cualquier tipo de evento social o cultural, si es un conocedor y gusta de la música culta no tendremos ningún problema en interpretarla para él ya que es bien sabido que este tipo de música tiene unos requisitos impresionantes de conocimiento y técnica instrumental que sólo músicos profesionales pueden abarcar, además de que podemos adaptarnos a cualquier género musical o pieza y diferentes tipos de ensamble, ya sea desde solistas, hasta dúo, trio o grupo.

Los resultados son en definitiva disfrutar de la mejor música en vivo con los mejores intérpretes, equipo de sonido, luces y ambientación, sabiendo que las piezas sonarán a la altura de una grabación de estudio para cualquier tipo de evento.

DESCRIPCIO DE LA EMPRESA

Misión: Somos un grupo musical de alta calidad en tanto a músicos como escenografía, sonido e imagen; ofreciendo un amplio repertorio musical, acompañado en escena de bailarines de alto nivel coreográfico, los mejores y más

divertidos suvenires, todo esto combinado con profesionalismo y la mejor actitud para cubrir la amplia gama de eventos sociales, siempre adecuándonos a las necesidades de los mismos.

Visión: Ser el grupo número uno en entretenimiento musical, brindando a nuestro clientes el mejor servicio desde principio a fin, llenado siempre de felicidad y alegría a nuestros anfitriones como el público invitado, de manera que quieran volvernos a escuchar, por medio de la satisfacción total de cada miembro del evento. Combinados siempre con la experiencia de cada uno de sus miembros ofertan una de las mejores propuestas de música versátil.

Objetivos Cuantitativos: Generar paquetes de servicios innovadores que se adapten a cualquier tipo de evento y gusto del cliente.

Objetivos Cualitativos: Lograr un relación de negocio con sectores gubernamentales y privados, ofreciendo soluciones a todo tipo de evento social o cultural.

Valores: Somos una empresa que desarrolla una estructura integral en nuestro equipo de colaboradores, contando siempre con la mejor actitud de servicio, armonía, entusiasmo, profesionalismo y lealtad, en el evento.

Logros: Como equipo, hemos desarrollado un servicio integral utilizando equipo de última tecnología, además hemos logrado crear fuentes de empleo para personas en desempleo ofreciendo una solución a la problemática de músicos con falta de oportunidades y cubriendo un sector de mercado poco atendido.

Elementos organizacionales (ventas y empleados, proyectos a tres años), principales clientes y mercados actuales

En la etapa inicial contemplamos un grupo de trabajo conformado por nueve personas las cuales cumplirán las necesidades básicas del grupo que abarcan dirección artística, contabilidad, gestión de eventos, sonorización, ensayos, arreglos y más.

Para el primer año contemplamos un monto de ventas de nuestros servicios de \$1,800,000, contemplando como principal clientela a la ciudad de Querétaro y municipios aledaños ofreciendo como servicio principal la modalidad de grupo y solistas en el sector privado, para el segundo año contemplamos un incremento en ventas de \$2,160,000 expandiéndonos a estados aledaños ofreciendo modalidad grupo, solistas y diferentes ensambles de acuerdo a las necesidades del cliente,

abarcando tanto al sector privado como empresarial y para el tercer año tenemos calculado un monto de \$2,520.000 pesos ofreciendo además de lo mencionado capacidad de gestionar diferentes eventos culturales de todo tipo, así pudiendo ofrecer las facilidades a cualquier músico del país o extranjero para poder trabajar y realizar su espectáculo expandiéndonos a cualquier estado del país por lo cual necesitaremos aumentar el número de empleados generando nuevos empleos y nuevos acuerdos con clientes a nivel nacional.

DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN

Problemática y justificación:

Las principales barreras para que este proyecto funcione radica en tener un buen asesor de publicidad, ya que nosotros como empresa no ofrecemos servicios de música normales, si no que nuestros servicios van dirigidos a personas un poco más exigentes en cuanto a gustos, el segundo problema es darnos a conocer, y es un problema ya que muchas empresas o personas piensan que te están haciendo un favor si te dejan presentarte de gratis con tal de que escuchen tu música, y pues otra barrera puede ser conseguir con el paso del tiempo un buen equipo de sonido ya que por mientras el equipo de luces y sonido puede ser rentado pero esto hace que la utilidad de la empresa sea un poco menos que tener nuestro propio equipo, también está el problema de grupos similares que tienen años de estar trabajando y se oponen a grupos emergentes.

Para resolverlos no hace falta mucho, lo principal es darnos a conocer, con publicidad, para esto lo más recomendable es comenzar a realizar una página en línea donde podamos ofrecer nuestros servicios y subir material de cada presentación para que puedan escucharnos más personas, realizar tarjetas de presentación y dejar unas cuantas en cada mesa por evento y repartir varias en los diferentes bares y restaurants de la ciudad, ir a los diferentes grupos de radiodifusoras ofreciendo nuestros servicios en programas en vivo para que pueda cada vez más gente darse cuenta de la calidad de espectáculo que estarán comprando y establecernos en un año como grupo fuerte en el mercado de opciones para poder hacer competencia a los grupos más antiguos de la ciudad.

Antecedentes:

La idea surge en agosto cuando me doy cuenta de que si no actuamos rápido nos estancaríamos al igual que muchos músicos en un ambiente de inseguridad

laboral donde se está en espera de la suerte haber cuando te invitan a un evento en vez de nosotros formar una empresa capaz de gestionar eventos y generar empleos para muchos músicos profesionales que como tantos no goza de la estabilidad que un trabajo como instrumentista, maestro o investigador puede ofrecer debido a la falta de plazas y oportunidades en México, además que me da cuenta como en nuestro país es necesario realizar un grupo tan versátil capaz de interpretar cualquier género musical a un alto nivel de musicalidad, que impacte en cada evento que se presente siendo garantía de que nos quieran escuchar otra vez.

Descripción de la innovación:

Es importante siempre seguir innovando y no estancarnos, puesto que la única manera de permanecer líderes en el mercado es ofreciendo servicios nuevos e innovadores, para ello proponemos realizar conciertos que busquen la mezcla de géneros musicales con el propósito de atraer personas jóvenes hasta no tan jóvenes tratando de rescatar algún valor o tradición, además de musicalizar obras de teatro en vivo, poesía, componer arreglos innovadores de diferentes géneros y temáticas. Ofrecer concursos de baile, canto y cualquier actividad que encaje bien acorde a nuestros ideales de tal manera que podamos ser una empresa divertida con la cual la población pueda sentirse identificada.

Estado de la técnica:

El estudio del estado de la técnica contempló una revisión en el IMPI pudimos corroborar que no existe otro grupo con la marca THE GLICZ, por lo que es viable realizar el proyecto.

Factibilidad de la innovación:

La innovación de proyecto es 100% factible debido a que ya contamos con músicos dispuestos a colaborar con nosotros, además de algunos eventos que hemos cubierto con lo que podemos asegurar que el trabajo realizado hasta ahora ha sido exitoso.

Benchmarking

En el caso de presentación e innovación Cirque Du Soleil es nuestro referente debido a su exitosa campaña publicitaria, utilizada para demostrar el atractivo

tanto visual como sonoro de sus servicios logrando ser una empresa que ha sobrevivido ante la implacable competencia, además ofreciendo las mejores temáticas, escenografías, bailarines y por supuesto música en vivo de altísimo nivel.

Propiedad intelectual:

Para proteger la marca del grupo es necesario registrarla ante el IMPI, también es necesario que si se componen piezas se registren de tal forma que no puedan ser robadas, para ello ya se verificó y no existe hasta el momento un grupo con el nombre de THE GLICZ.

COMPRENSIÓN DEL MERCADO

Análisis del entorno

En primera instancia nos enfocaremos al sector privado de la ciudad de Querétaro y municipio aledaños, ofreciendo nuestros servicios para cubrir cualquier tipo de evento, nuestros clientes se han calculado como 60 compradores del servicio por año, en el tercer año esperamos aumentar nuestra clientela a 84 clientes por año, además estar participando cubriendo eventos empresariales, gubernamentales y privados en todos los estados del país.

5 Fuerzas de Porter

Actualmente se encuentran competidores similares dentro del estado y del país, sin embargo el servicio que ofrecen no se puede comparar con la versatilidad de los nuestros, tenemos identificados los proveedores de sonido y equipo especializado para funcionar como empresa, sin embargo no es difícil conseguir el material ya que hay mucha demanda del mismo.

Descripción de la oportunidad de mercado

Lanzaremos nuestros servicios enfocados a clientes de buen gusto musical como lo son otros músicos, profesionistas y gente culta que conozca y disfrute de la buena interpretación ya que este mercado ha sido desatendido en los últimos años, además de ofrecerles diferentes tipos de paquetes y facilidades para cubrir cualquier tipo de evento.

ELEMENTOS ORGANIZACIONALES

Estructura organizacional

La empresa logra su misión a través del trabajo en equipo de cada parte de su estructura organizacional la cual está liderada por un director artísticos que se encarga de dirigir los ensayos del grupo, apoyando a mejorar la musicalidad del grupo. Negociar los eventos, requisitos artísticos y llevar la contabilidad de la empresa, además de participar como ejecutante de algún instrumento, el tecladista encargado de apoyar en el área de armonía en los ensayos y creación de arreglos musicales y partituras es apoyo directo al director artístico.

Equipo de trabajo clave:

José Antonio Gómez Hurtado, Director artístico, bajista y violín solista, estudiante de ingeniería en automatización, músico con más de 10 años de experiencia en diversos instrumentos siendo su especialidad la ejecución del violín, ha participado en varios festivales y giras tanto nacionales como internacionales, siendo integrante actual de la Orquesta Bicentenario Típica de Querétaro además de contar con experiencia pedagógica en la enseñanza del violín.

Karla Graciela Gómez Hurtado, Guitarrista, Ingeniera en Sistemas Computacionales, estudiante del Conservatorio de Música de Celaya con especialidad instrumentista en violín, cuenta con más de 10 años de experiencia como interprete, se desempeña como maestra de guitarra, instrumentista de orquesta y ha participado en diferentes giras nacionales e internacionales y corista.

Abraham Licea Ramírez, Saxofonista, Ingeniero en Sistemas Computacionales con más de 15 años de experiencia musical como instrumentista en diferentes orquestas y bandas sinfónicas siendo miembro actual de la banda sinfónica del estado de Querétaro, siendo experto en la ejecución del clarinete y del saxofón. Además de arreglista y director, cuenta con una larga experiencia pedagógica y solista, ha participado tanto en giras nacionales como internacionales.

Programación del proyecto:

La gran ventaja del grupo THE GLICZ es que contamos con instrumentistas de gran experiencia en el medio artístico, capaces de echar a andar cualquier

proyecto musical en un corto tiempo, conocedores del equipo y herramientas necesarias para poder realizar eventos en vivo.

Se comenzará con los ensayos intensivos del grupo, donde se pretende sacar dos horas de entretenimiento musical en vivo en un total de dos meses, contando con los demás músicos para poder comenzar las primeras presentaciones, además de empezar a trabajar en el área de publicidad que es una de las tareas más urgentes, antes de medio año es necesario contar con 4 horas en vivo de repertorio además de diferentes presentaciones con solistas del mismo grupo. Para el segundo año es necesario comenzar con el armado de paquetes musicales y compra de nuestro equipo propio para poder tener más utilidad por presentación y así comenzar en el tercer año no solo a ser un grupo musical sino una empresa de gestión cultural.

Necesidades del proyecto:

Actualmente la empresa cuenta con músicos dispuestos a comenzar a trabajar, lo que necesitamos inmediatamente para comenzar es conseguir un local para comenzar a realizar los ensayos y cubrir las necesidades básicas del grupo.

Ya que el equipo de sonido y luces puede ser rentado además que cada músico cuenta ya con su instrumento.

Presupuesto para sobrevivir el valle de la muerte

De acuerdo al análisis del negocio, desde las primeras presentaciones se obtiene los ingresos necesarios para poder hacer sustentable la empresa, ya que el negocio genera bastantes utilidades como para cubrir los gastos de renta de quipo y sueldos de músico, el valle de la muerte incluye solo el primer año donde quizás las presentaciones no sean tan seguidas, los primeros dos meses de ensayo no existen presentaciones como tal hasta tener suficiente material y repertorio, pero se requiere de un monto inicial de unos 100 000 pesos mínimos para comenzar con el proyecto, pudiendo generar beneficios desde la primera presentación.

Control del proyecto

Al analizar el mercado potencial, se logró observar un tiempo corto de introducir nuestros servicios al mercado, que sería en unos dos o tres meses como máximo,

esto es importante para darnos a conocer cuanto antes y también ir manejando la publicidad y página en línea donde podamos ofrecer nuestros servicios, esto es fundamental para no generar ningún retraso y que cada vez lleguemos a más posibles compradores.

ELEMENTOS DE COMPETITIVIDAD

FODA de la empresa

Oportunidades:

Mercado desatendido.

No hay otra empresa que ofrezca la misma calidad de servicio por un precio accesible.

Fortalezas:

Ya se cuenta con los músicos profesionales.

Se cuenta con la experiencia necesaria y contactos para echar andar el negocio.

Se cuenta con las primeras presentaciones del grupo.

Amenazas:

Grupos musicales similares ya establecidos y con cierto reconocimiento regional.

Debilidades:

Falta de recursos económicos para inversión inicial.

Tiempo de capacitación del nuevo personal.

Penetración en el mercado, dificultad para entrar al mercado por ser una empresa de nueva creación.

Elementos de mercadotecnia:

El costo de los servicios varía entre 15 000 a 30 000 pesos por evento dependiendo de los requisitos que el cliente necesite, la principal forma de mercadotecnia es la publicidad online que es donde se hace más fácil que los clientes puedan verificar nuestros servicios, actualmente tenemos un orden para el 26 de noviembre que incluye 4 horas de música en vivo más 2 horas de solistas y dj y ambientación.

Plan de explotación comercial:

El plan comercial se basa en dos estrategias: A) La primera es la creación de una página online Networking, donde el usuario podrá acceder a un menú donde se observen las características y funcionalidades del producto, además de poder realizar la compra por este medio, B) Canal tradicional, presentación de las funciones y beneficios de nuestro dispositivo en los eventos, dejando tarjetas de presentación.

ANALISIS FINANCIERO

Estado financiero

El servicio que se ofrece se encuentra en un rango de 15000 pesos a 30000 o más, se calcula que siendo una empresa ya establecida, en nuestro primer año se tengan 5 presentaciones por mes generando ingresos de 59500 pesos mensuales, esto en un años serían ingresos de 1800000 pesos.

Los costos fijos al anualmente de la empresa son de 1104000 pesos que incluyen los salarios de los directivos y músicos, así como servicios de renta de local, papelería, publicidad, equipo de animación, transporte, staff y limpieza.

Las ganancias anuales para la empresa son de 696000 pesos.

Proyección de ingresos y gastos

En 5 años pretendemos ser una empresa líder a nivel nacional con un total de ingresos acumulados para ese tiempo de 9 000 000 y unos gastos de 5 520 000 pesos y ganancias de 3 480 000 pesos.

Análisis financieros

El punto de equilibrio se genera a partir del primer año cuando se logra introducirse en el mercado, logrando mantener un cierto reconocimiento regional y con el paso del tiempo ser líder a nivel nacional. Aunque desde las primeras ventas de servicios existen ganancias para el grupo.

ROI

Haciendo un análisis financiero donde podemos ver las ganancias del grupo y la inversión que debemos hacer para echarlo a andar pudimos calcular un ROI del 86.4%, desde el primer año, lo que nos dice que esta empresa es altamente rentable.

EBITDA

Para el primer año tenemos calculado un total de depreciaciones y amortizaciones de 121000 pesos, con lo que podemos calcular un EBITDA de 575000 pesos, para el segundo año 1271000 y para el tercer año de 1967000 pesos.

ANEXO

<https://www.youtube.com/watch?v=lcQCBJQ2gwg>

Video de proyecto operando