

emotique

Emotique

Actividad

Emotique tiene dos sectores bien definidos de actividad

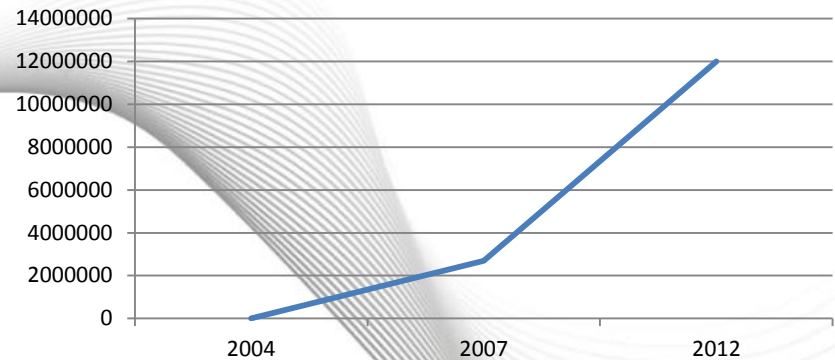
- Emotique ofrece un servicio de Creatividad, Desarrollo y producción al mercado audiovisual.
- Emotique ofrece Software Profesional para los nuevos formatos audiovisuales.

Valor

- **El valor Internacional:** Emotique trabaja en muchas partes del mundo. Todavía le queda un trabajo de expansión importante. Se detallara mas adelante.
- **El valor de la Marca:** Emotique ya es una marca reconocida en España y Latinoamérica para muchas empresas. Emotique es Creatividad, Innovación y Calidad.
- **El valor financiero.** En 2007 Emotique vende un 27% de las acciones a La caja de Ahorros de Navarra por 700.000 € Euros. Emotique se valoriza en 2.600.000 €. En 2007, Emotique es una empresa de servicios, no tiene producto propio.

El valor actual de Emotique esta alrededor de los 12.000.000 de Euros. Tiene hoy en día una posición internacional clara y un producto de software profesional y preparado para ser vendido al mercado.

Valor financiero



En 2011 Emotique recupera todas sus acciones y la propiedad de la marca. Sus sector de actividad se ha ampliado y comercialmente ya ha tenido relación con las mas grandes marcas.

El plan de expansión estratégico para los siguiente años se detalla a continuación pero sigue dos objetivos muy concretos

- Grandes Proyectos
- Desarrollo y venta de Software

Objetivos: Software

Emotique tiene 2 enfoques bien definidos para 2012-2016:

- Desarrollo y venta de **software**
- **Grandes proyectos** y internacionalización de la Marca para apoyar la venta de software

El objetivo final es aumentar el valor de mercado de Emotique no solamente por el potencial del software sino por la red comercial y el valor de su marca.

Desarrollo y Venta de Software

- Emotique busca a valorizar su software pasando por la asociación estratégica con grandes marcas de tecnología y de Hardware.
- MediaFlow es un software profesional para entornos audiovisuales capaz de mostrar el rendimiento y estabilidad de varias tecnologías del mercado
 - Nvidia
 - ATI
 - Intel
 - Microsoft
 - Creston
 - ...
- En 2013 haremos una valoración de pasarlo a otras plataformas
 - Apple
 - Linux
 - AMD
 - ...

- MediaFlow permite grandes formatos audiovisuales que representan un gran valor para las marcas de Hardware como

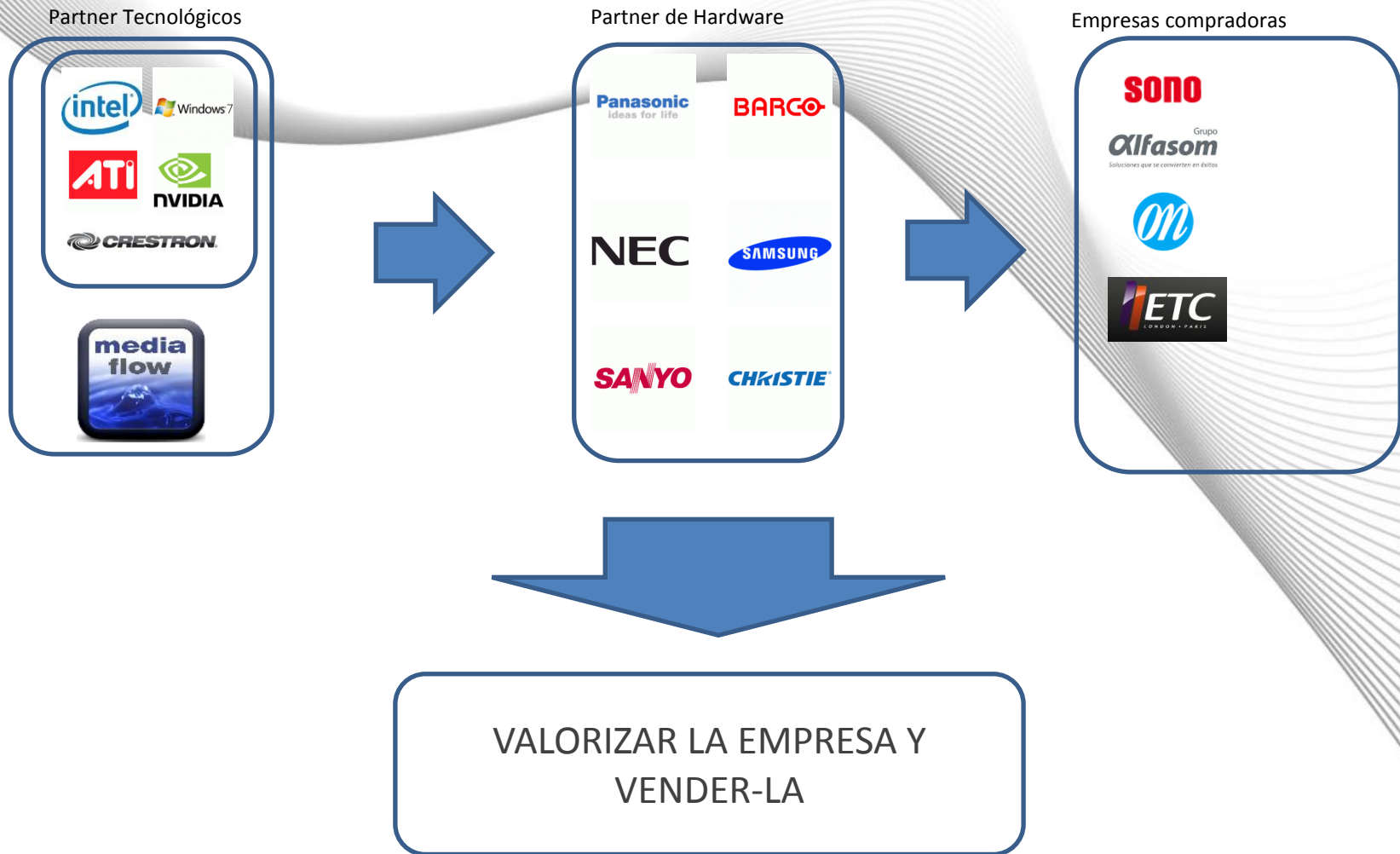
- Christie
- Barco
- Samsung
- NEC
- Panasonic
- Sanyo
- ...

- Por otro lado MediaFlow es una herramienta para los proveedores Audiovisuales.

- ETC
- ON
- Obscura Digital
- Sono
- Alfasom
- ...

El objetivo respecto a estas marcas es cerrar acuerdos comerciales durante el periodo 2012-2013

Objetivos



Objetivos: Grandes proyectos

Los grandes proyectos son la visibilidad de Emotique. Proyectos para Grandes marcas , ciudades ha hecho de Emotique una empresa con alta credibilidad en el mercado y han aumentando su valor de creación y desarrollo.

Emotique debe seguir su expansión y ofrecer grandes proyectos a nivel internacional.

Para esto Emotique esta trabajando en varias líneas comerciales

Socios con influencia internacional: Consultoras, Empresas gestoras de espacios, Artistas, grandes empresas audiovisuales , Personas con contactos a nivel político.

- ETC
- Flaque Internacional
- Daemon Quest
- Mark Tamschick
- VCTeam
- ...

Socios locales: En cada país estratégico, establecer relaciones con empresas audiovisuales, comerciales, para entrar en el mercado.

Grandes Marcas: Fortalecer la relación de Emotique con grandes marcas con las que ya ha trabajado ofreciendo sus servicio a nivel internacional.

Proyectos Culturales: Los proyectos culturales tienen un gran impacto internacional. Estamos estableciendo relación de socios con varios festivales que tienen la capacidad internacional que buscamos

- Loop
- Sonar
- Festival de la Imagen

Objetivos concretos

- Juegos olímpicos de Brasil
- Crear un canal audiovisual para marcas de grandes proyecciones
- Desarrollar proyectos Audiovisuales de gran formato para las ciudades (Grandes fondos) y de I+D
- Turismo: Ofrecer visibilidad a los países y empresas en varias partes del mundo.
- Buscar un proveedor a nivel Internacional de Hardware
 - Opción 1: Trabajar con los fabricantes
 - Opción 2:

Grandes proyectos

Las grandes marcas con la que hemos trabajado: Ofrecer grandes proyectos a nivel internacional



Plan estratégico 2012 – 2016

La primera reflexión consiste en definir donde tenemos que estar presentes para conseguir nuestros dos objetivos.

Estados Unidos es uno de los países mas importante para nuestro plan de 2012. Es donde encontramos todas las empresas de Tecnologías y grandes financiaciones. Este año abriremos empresa en EE.UU. Republica dominicana esta a una hora de Miami, por lo tanto es un país estratégico. En 2011 conseguimos abrir empresa.

América-Latina: los países de América del Sur tienen un crecimiento (Colombia, Brasil, Chile, Argentina) importante. Es un mercado con mucho potencial y actualmente muy deseado por empresas europeas y americanas. Colombia y Brasil son los países donde tenemos empresa abierta y en funcionamiento.

Asia: China tiene actualmente mucho dinero. Esta comprando gran parte de la deuda y quiere seguir con un alto crecimiento. En Enero enviamos a nuestro colaboradores a prospectar el mercado. Tiene varias necesidades importantes:

- **CREATIVIDAD:** les falta proyectos creativos que mejore la visibilidad de China respecto al mundo. Todavía los mejores trabajos audiovisuales se encuentra en Europa o estados Unidos o Oriente Medio (Otro de los mercado a abrir).

Europa: Queremos reforzar nuestra presencia en Europa. Entrar en el Mercado Ruso será el objetivo para 2013. Europa sigue siendo un pilar en el mundo y un centro de consumo por habitante muy importante.

La estructura

El éxito de Emotique estos últimos años a sido su capacidad de mantener una estructura relativamente reducidas con gran rendimiento. Esto se consigue manteniendo solamente en la empresa las personas especiales que mantienen un valor muy específico. El resto de necesidades se consiguen mediante acuerdo y colaboraciones.

Plan estratégico 2012 – 2016

La primera reflexión consiste en definir donde tenemos que estar presentes para conseguir nuestros dos objetivos.

Estados Unidos es uno de los países mas importante para nuestro plan de 2012. Es donde encontramos todas las empresas de Tecnologías y grandes financiaciones. Este año abriremos empresa en EE.UU. Republica dominicana esta a una hora de Miami, por lo tanto es un país estratégico. En 2011 conseguimos abrir empresa.

América-Latina: los países de América del Sur tienen un crecimiento (Colombia, Brasil, Chile, Argentina) importante. Es un mercado con mucho potencial y actualmente muy deseado por empresas europeas y americanas. Colombia y Brasil son los países donde tenemos empresa abierta y en funcionamiento.

Asia: China tiene actualmente mucho dinero. Esta comprando gran parte de la deuda y quiere seguir con un alto crecimiento. En Enero enviamos a nuestro colaboradores a prospectar el mercado. Tiene varias necesidades importantes:

- **CREATIVIDAD:** les falta proyectos creativos que mejore la visibilidad de China respecto al mundo. Todavía los mejores trabajos audiovisuales se encuentra en Europa o estados Unidos o Oriente Medio (Otro de los mercado a abrir).

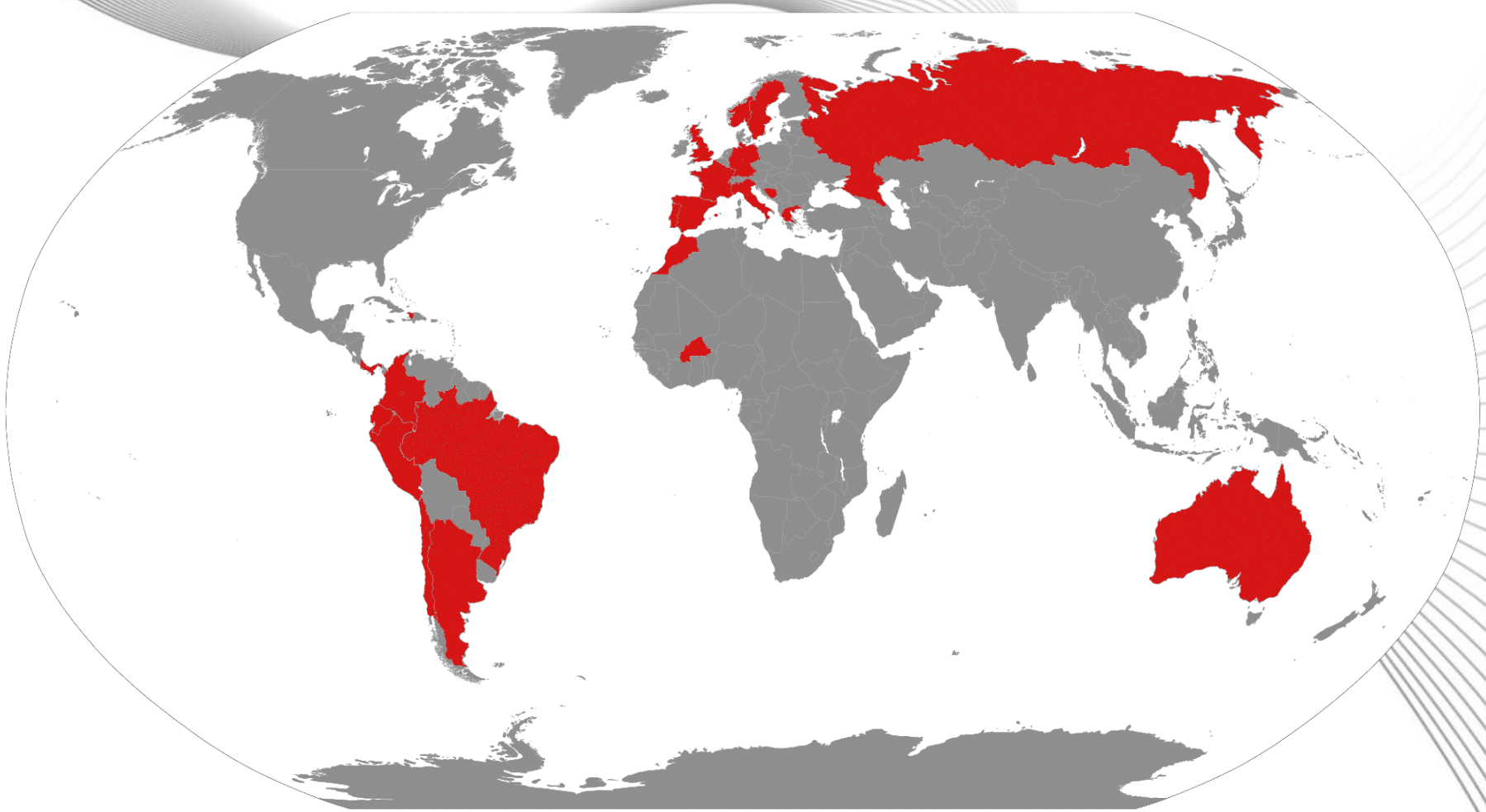
Europa: Queremos reforzar nuestra presencia en Europa. Entrar en el Mercado Ruso será el objetivo para 2013. Europa sigue siendo un pilar en el mundo y un centro de consumo por habitante muy importante.

La estructura

El éxito de Emotique estos últimos años a sido su capacidad de mantener una estructura relativamente reducidas con gran rendimiento. Esto se consigue manteniendo solamente en la empresa las personas especiales que mantienen un valor muy especifico. El resto de necesidades se consiguen mediante acuerdo y colaboraciones.

Plan estratégico 2012 – 2016: donde hemos trabajado

Emotique ya ha trabajado en mas de 22



Plan de Expansión 2012: Nuevos mercados



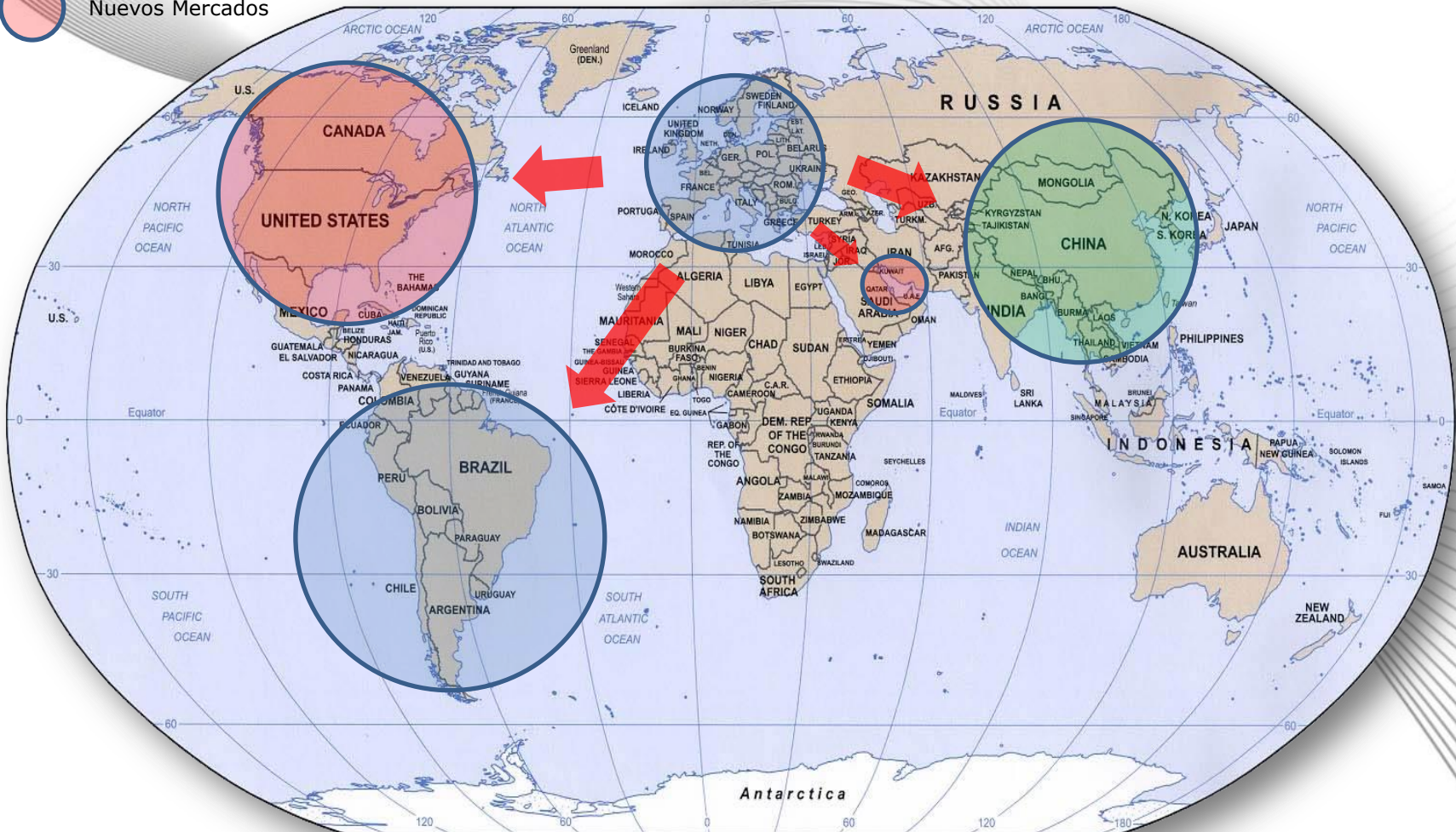
Mercados a fortalecer



Mercado comercialmente activado.
Necesidad de un socio en Material
Audiovisual

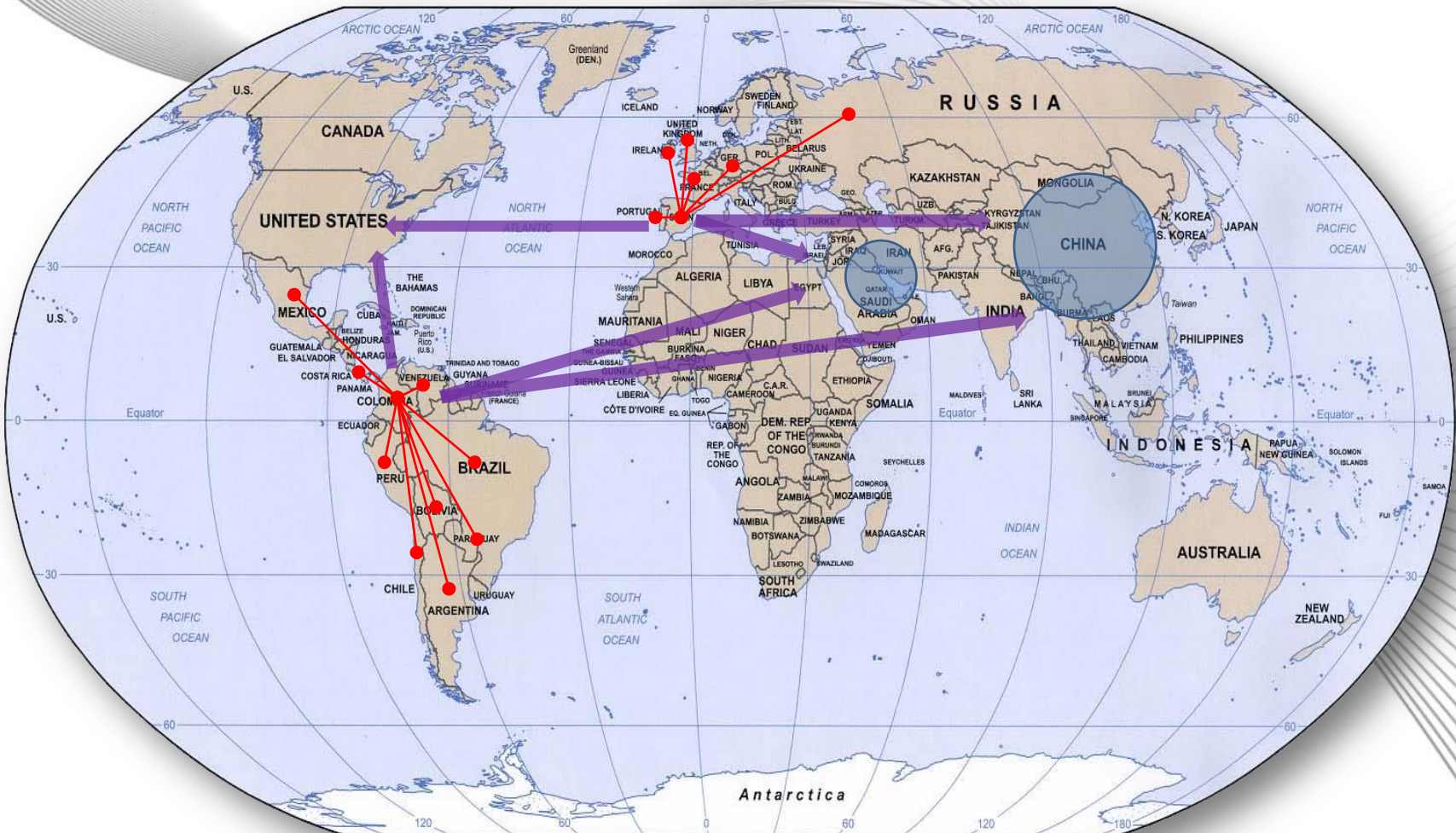


Nuevos Mercados



Plan de Expansión 2012: Estructura

Dos focos de material: Colombia-Panamá y España. Desde estos dos puntos podríamos ofrecer nuestros servicios en cualquier parte del mundo, limitando los costes de infraestructura.



Plan estratégico 2012 – 2016

La segunda reflexión es definir que mercados nos interesan. Emotique tiene la posibilidad de crear e inventar grandes proyectos.

Turismo: el turismo es una gran fuente de ingresos a nivel de país. Es histórica en Europa y estados unidos. Quiere crecer en los países emergente.

Movilidad de los negocios: Muchas empresas quieren diversificar sus mercados y necesitan obtener visibilidad a nivel internacional.

Grandes Marcas: Ofrecer soporte internacional para las grandes marcas en grandes proyectos audiovisuales de promoción.

Las ciudades y sus espacios: Hoy en día las ciudades tienen muchos espacios desaprovechados de gran interés para empresas especializadas en la gestión del espacio. Se esta trabajando con la empresa Flaque internacional para el desarrollo de proyectos audiovisuales para las ciudades. Estos consiguen fondos del estado y del sector privado. Queremos crear en este sentido un canal de promoción en las ciudades a través de proyectos audiovisuales de gran formato.