

Sistema completo de la Escuela DJ Frecuenzy

Guía para operar y delegar por departamentos. Fecha: 20/02/2026 | Ubicación: Cintruénigo (Navarra)

Regla de marca: discoteca real + método + oportunidades por mérito (sin promesas).

1) Resumen del sistema

Objetivo: crear un flujo de caja mensual recurrente en la sala y, a la vez, detectar y lanzar jóvenes promesas de DJ a escenarios públicos con la marca Frecuenzy, siempre mediante pruebas, disciplina y evolución real.

- **Oferta:** 3 paquetes (mensual o trimestre).
- **Diferencial:** clases dentro de una discoteca real con dos espacios (sala pequeña + cabina PRO).
- **Control:** depósito para prueba, normas de cabina, pruebas mensuales y escalera de oportunidades.
- **Escalado:** 4 días (17:00-21:00). Activar viernes y/o segundo profesor solo por demanda.

2) Producto, precios y capacidad

Paquete	Mensual	Trimestre (3 meses)	Grupo inicial
INICIO	99 EUR	279 EUR	6 alumnos
CLUB	169 EUR	459 EUR	4 alumnos
PRO Frecuenzy	229 EUR	609 EUR	3 alumnos (microgrupo / clínicas)

Estilos: Comercial, Techno, Hard Techno, Progresivo/Remember.

Horario inicial: 4 días (17:00-21:00). Viernes solo si hay demanda.

3) Embudo operativo (de anuncio a alumno)

- Lead entra (Meta/Instagram/otros) y se crea en el CRM.
- Agente de IA por WhatsApp: hace 6 preguntas, puntúa (score) y recomienda paquete.
- Envía PDF de sala + PDF del profesor (alto caché).
- Propone huecos: preferencia 17:00-19:00; alternativa 19:00-21:00 según nivel y disponibilidad.
- Cobra depósito automatizado (20 EUR) y confirma prueba.
- Recordatorios automáticos (24h y 3h).
- Clase de prueba (60-75 min) en la temática elegida.
- Decisión en el acto: mensual o trimestre; pago por enlace.

- Alta en CRM, asignación de grupo, reglas firmadas y acceso a comunidad.

4) Reglas de control (no negociables)

- No se prometen residencias ni actuaciones. Se puede **optar** por mérito.
- Depósito: 20 EUR reembolsable si asiste. Si no asiste sin aviso 24h, se pierde.
- Daños por maltrato: se descuenta del valor de clases pendientes; si no cubre, se paga la diferencia.
- Recuperaciones: definir límite y aplicarlo siempre (recomendación: INICIO 1/mes, CLUB/PRO 2/mes).
- Toda publicación en redes y decisiones sensibles requieren aprobación de Directiva/CEO.

5) Departamentos y responsabilidades

Dirección/CEO

- Aprueba campañas, mensajes y promesas (siempre 'optar', nunca 'garantizado').
- Revisa panel CEO semanal (leads, depósitos, pruebas, ventas, asistencia, incidencias).
- Decide activar viernes, abrir grupos y contratar segundo profesor según demanda.

Marketing/Meta y contenidos

- Crea anuncios y guiones alineados al diferencial: discoteca real + profesor premium + oportunidades por mérito.
- Usa formulario corto (6 preguntas).
- Optimiza según métricas: coste por lead, % depósito, % asistencia, % cierre.

Ventas (IA + Sergio Lázaro)

- La IA hace setter y cierre base por WhatsApp.
- Sergio llama solo a leads premium (score alto) para presentarse y reforzar confianza.
- Cierre siempre en el acto después de la prueba (mensual o trimestre).

Profesorado

- Imparte clases con método y estructura fija.
- Registra asistencia y evaluación mensual (rubrica).
- Propone candidatos a clínicas PRO, exhibiciones y concursos (si se lo ganan).

Operación de sala y técnica

- Apertura/cierre de cabina con checklist (estado del material).
- Protocolos de seguridad: sin líquidos, control de ganancias, cuidado de equipo.
- Registro de incidencias y daños.

Programación/CRM

- Implementa agente de IA, estados del lead, pagos, agenda y recordatorios.
- Panel CEO y reportes de rendimiento.
- Biblioteca de plantillas (WhatsApp) y PDFs enviables.

6) Gatillos de escalado

- Activar viernes si hay lista de espera ≥ 6 en cualquier estilo o si las clínicas PRO no caben.
- Abrir un grupo adicional cuando la ocupación de un grupo supera el 85% durante 2 semanas.
- Buscar segundo profesor cuando se llenen 6+ grupos semanales o cuando la carga de clínicas PRO sea alta.
- Abrir nuevo estilo solo con 6+ preinscritos reales y profesor disponible.

7) Checklist de arranque (primeros 7 días)

- Carpeta 'Escuela DJ Frecuenzy' en Drive/CRM con: reglamento, rubricas, plantillas, PDFs.

- Crear grupos iniciales y calendario (4 días, 2 turnos).
- Cargar PDFs: presentación sala + presentación profesor.
- Activar embudo: Meta -> CRM -> WhatsApp IA -> depósito -> prueba -> cierre.
- Formar a profesor y a Sergio: uso de CRM, rubricas, protocolo de cierre.
- Crear panel CEO y rutina semanal de revisión.
- Definir primer showcase/mini exhibición interna (solo cuando haya alumnos preparados).