**Escuela Técnica N°2 - Mar del Plata**

****

**Emprendimientos Productivos**

**Proyecto :**

**Tu Sonido**

**Autor :**

**Franco José Ariel Carrizo**

**Maestro :**

**Luis Tesone**

**INDICE**

**RESUMEN EJECUTIVO**

1. **Resumen Ejecutivo**

**DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

1. **Estructura legal de la empresa**

Este es un negocio propio el cual tiene como principio llegar a personas especializadas o interesadas con el ámbito musical, y de esta forma brindarles un servicio o ayuda para sus futuros y actuales objetivos

1. **Antecedentes**
2. **Organigrama**
3. **Plan estratégico de la empresa**

Misión: brindarles a nuestras personas la posibilidad de tener acceso a nuestros productos a un precio justo y sin necesidad de pagos a monedas extranjeras, de esta forma lograr a nuestros locales una mejor comodidad anoa hora de los pagos

Visión: poder ser una de las primeras organizaciones en la venta de plugins y sample packs en Argentina en tener un gran reconocimiento, tanto en lo internacional como en lo mundial

Producto o Servicio: en nuestra organización tendremos productos para músicos y productores, entre nuestros productos se encuentran:

Sample packs: paquetes de sonidos como: FX-

Drum packs: paquetes de batería de diversos géneros como pueden ser: reggaeton-trap-cumbia-house-edm-etc

Vocal packs: paquete con breves sonidos vocales para dar un extra al beat

También contaremos con un servicio gratuito de cómo realizar la instalación de nuestros productos y un servicio para poder tener una muestra free antes de realizar sus compras

FODA:

|  |  |
| --- | --- |
| Fortalezas | Oportunidades |
| Primer mercado en venta de sonidos con gran potencial en Argentina | Poder colaborar con productores y músicos para crear nuevos sonidos |
| El crecimiento de la escena musical Argentina | Ser la primer organización especializada Argentina en ser reconocida mundialmente |
|  |  |
| Debilidades | Amenazas |
| Poco reconocimiento en el mercado | Organizaciones con mayor reconocimiento |
| Empresa pequeña |  |
|  |  |

**ANALISIS DE LA INDUSTRIA**

**ANALISIS DEL MERCADO**

A quienes nos dirigimos:

Este mercado tiene como público a personas jóvenes y adultas, par ser más específico, a personas que estén relacionadas con el ámbito musical, personas que ejerzan la profesión de músicos, productores/DJ, y por supuesto a personas que no lo sean y estén en proceso de aprendizaje. Este es el principal centro de atención demuestro mercado.

Demanda del mercado:

Si bien sabemos que no es un mercado muy amplió, sabemos que los pocos que hay son muy buscados por el publico específico. En nuestro caso se que podemos llegar a competir con la pequeña cantidad de competidores que se encuentran, y podemos llegar lejos gracias al enorme crecimiento que tuvo en los últimos años la escena musical en Argentina. Esto no va ayudar a crecer a gran escala, porque podremos realizar colaboraciones con artistas y de esta forma ir ganando reconocimiento a nivel internacional y mundial.

Producto:

Nuestros productos no serán físicos, es decir que serán digitales, debido a que nuestros productos no debe ser física. Son archivos que dentro contienen el producto, y así poder instalarlo de manera sencilla en sus computadoras

Competidores:

En este mercado tenemos pocos pero grandes competidores como lo son Cymantics-Splice-Unison, entre otros. Si bien estoy son muy similares a la hora de hercer sus ventas, nosotros tenemos la diferencia en que podemos ser una de las primeras organizaciones Argentinas en competir a gran nivel.

**PLAN DE MARKETING**

**PLAN DE OPERACIONES**

**PLAN FINANCIERO Y**

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

**PLAN DE CONTINGENCIA**

**ANEXOS**