

PROPUESTA PLAN DE NEGOCIO: Planificador de Eventos ARMAVE

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y DE LOS PROMOTORES

1.1. DATOS BÁSICOS DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa: ARMAVE - Planificador de Eventos

Localización: Calle Creatividad, 456, Sevilla, España

Forma Jurídica: Sociedad Anónima (S.A)

1.2. PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES

Promotor 1: José Antonio Perales

Formación Académica: Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web.

Experiencia Profesional: Experiencia en diseño y desarrollo de aplicaciones web enfocadas en la experiencia del usuario.

Habilidades Emprendedoras: Capacidad analítica, gestión de proyectos tecnológicos, y orientación hacia la innovación.

Promotor 2: Aroa Fernández

Formación Académica: Graduada en dirección hotelera.

Experiencia Profesional: Experiencia en planificación de eventos y estrategias de branding.

Habilidades Emprendedoras: Desarrollo de estrategias de comunicación, habilidades en negociación y diseño de experiencias.

2. ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

La idea de negocio se basa en desarrollar una plataforma web innovadora que permita a los usuarios planificar y personalizar eventos de manera sencilla y eficiente. ARMAVE está diseñada para satisfacer las necesidades específicas de clientes que buscan flexibilidad y control total sobre la organización de su evento.

Servicios destacados:

- Elección y reserva del lugar del evento.
- Servicio de atención al cliente 24h para eventos nocturnos e imprevistos.
- Contratación de servicios adicionales como catering, fotografía y música.
- Personalización de la decoración y estilo del evento.
- Planificación ajustada al presupuesto del cliente.

Innovación: ARMAVE integra herramientas de inteligencia artificial para sugerir configuraciones óptimas de eventos basadas en las preferencias del usuario y tendencias del mercado.

3. ESTUDIO DEL MERCADO

3.1. Tipo de Mercado

El mercado de planificación de eventos personalizados se encuentra en crecimiento, impulsado por la digitalización y la necesidad de soluciones rápidas y adaptables. Los clientes buscan plataformas que ofrezcan opciones personalizables y optimicen la experiencia.

3.2. Clientes

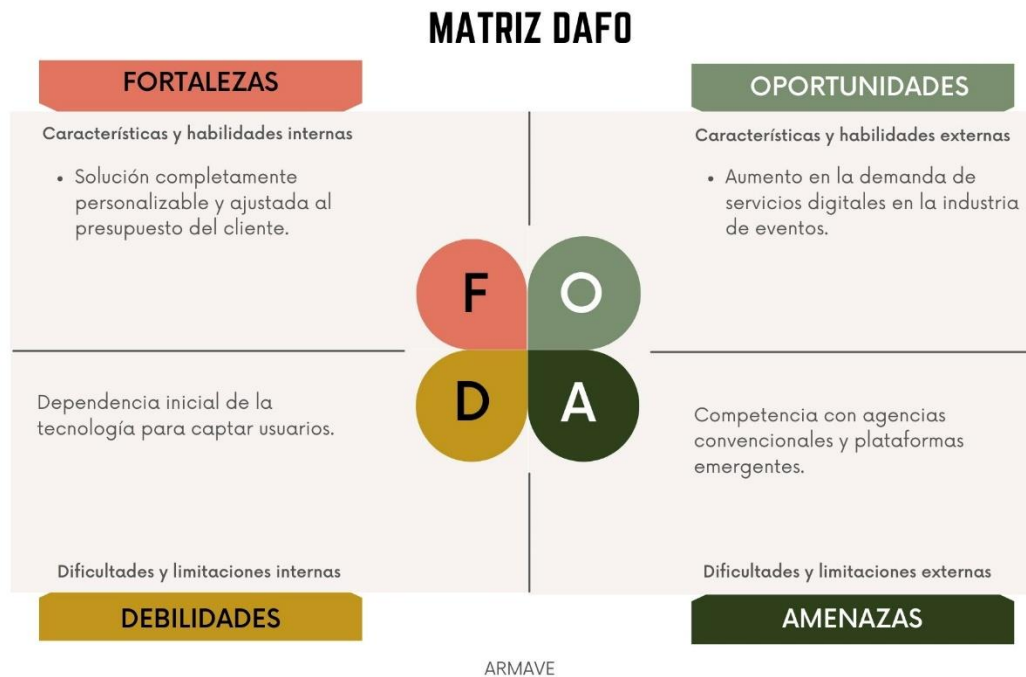
Cliente Objetivo

- Particulares interesados en bodas, cumpleaños, comuniones, y celebraciones familiares.
- Sector MICE (Meting, incentives, congress and exhibitions)
- Empresas que busquen organizar eventos de team building, para fortalecer relaciones entre los miembros de la empresa

Estrategia de Segmentación

ARMAVE se centrará en un enfoque B2C (negocio a consumidor) y B2B (negocio a negocio), ofreciendo servicios específicos para cada segmento.

3.3. Análisis DAFO



4. DESARROLLO TECNOLÓGICO

4.1. Herramientas Utilizadas

- Back-end: MariaDB, PHP, y phpMyAdmin para la gestión de la base de datos.
- Front-end: HTML5, CSS3, JavaScript, y Bootstrap.
- Infraestructura: Servidores desplegados en Azure y alojamiento con CDmon.

4.2. Prototipo y Producto Mínimo Viable (PMV)

El PMV incluirá:

- Registro y autenticación de usuarios.
- Módulo de personalización de eventos.
- Integración de pasarelas de pago seguras.

5. PLAN OPERATIVO Y FINANCIERO

5.1. Modelo de Ingresos

- Tarifas por uso de la plataforma.
- Comisión por servicios contratados a través de la web.

5.2. Recursos Humanos

- Equipo técnico para desarrollo y mantenimiento.

- Especialistas en atención al cliente.

6. IDENTIDAD CORPORATIVA

6.1. Misión

Facilitar la planificación de eventos mediante herramientas digitales que garanticen flexibilidad, creatividad, y optimización de recursos.

6.2. Visión

Ser la plataforma líder en la personalización de eventos en España.

6.3. Valores

- Innovación: Desarrollo de soluciones tecnológicas avanzadas.
- Compromiso: Prioridad en la satisfacción del cliente.
- Accesibilidad: Servicios disponibles para todos los presupuestos.