**CLUB SALSA V.I.P**

**Idea General:**

Realizar un sitio web para los amantes de los Ritmos Populares Cubanos y Caribeños, a través del cual se puedan obtener múltiples beneficios para su entretenimiento semanal, como Descuentos en Clases, Cenas, Discos, Seminarios, Eventos , Música y variedades de Actividades relacionadas con la misma.

**Web**

La misma estaría armada de manera sencilla, con propaganda de descuentos e ítems que tengan que ver con:

Profesores / Restaurantes / Discotecas / Organizadores / Eventos / Seminarios / Cursos

Regalos / Música / Videos / Indumentaria

La parte de Música iría dirigido a músicos con temas propios con un servicio de colocación de sus track y una descarga a un costo accesible

**Método de Implementación**

Cada uno de los ítems tendrían un desarrollo básico pero para poder acceder a los beneficios es necesario Registrarse.

**Beneficios:**

Todos los descuentos y beneficios estarían relacionados con los items, donde lo importante es garantizar descuentos en todos los Items.

**Ingreso a la web:**

Para ingresar es necesario llenar un formulario el cual será verificado y se acepta el cliente una vez que se hayan corroborado los datos.

**Datos a llenar:**

Nombre Completo / DNI / Dirección / Localidad /Fecha de cumpleaños / Email

Una vez completado los datos y verificado se envía un email con el Usuario y Contraseña.

Se le envía a cada cliente por correo una tarjeta magnética (se renueva mensualmente) con la cual puede acceder a toda la gama de beneficios mensuales.

**En donde estaría la ganancia:**

En que los clientes paguen trimestralmente abones una cuota que les da derecho a obtener los descuentos:

1000 clientes X $20.- = $20.000

Desarrollo sitio para su crecimiento estaría dividido en 3 etapas:

**Etapa I** - Lanzamiento o Captación de Clientes

**Etapa II** - Fidelización de Clientes

**Etapa III** - Crecimiento Exponencial

**Millas Acumulables**

Desarrollo:

Etapa I - Lanzamiento o Captación de Clientes

En este período es necesario desarrollar por areas la composición de Rubros participantes en dicho Portal.

**RUBROS**

Academias

Bares / Discos

Eventos

Organizadores

Profesores

Restaurantes

Djs

Para lo cual y teniendo en cuenta lo anterior iniciaremos colocado dentro de cada Topico entre 5 a 10 potenciales clientes con sus logos y direcciones y una Inscripción referida al la PROCIÓN EXISTENTE (La Cual se negociara una vez ya on line) en la cual el cliente para entrara a ver la misma tendría que logearse

El Formato de cada Cliente seria muy similar al del Portal LANUS, en el cual aparecería el Cliente con 1 foto principal y 3 fotos dentro de una estaría la PROMOCION, al igual que estaría escrito algo asi como LA PROMO DE LA SEMANA,

Potenciales Clientes por Rubro:

**ACADEMIAS**

* Academia Awalá
* Academia Bailamos
* Academia Mambo en 2
* Estudio Gala
* Academia CubArte
* Proyecto Metizo
* Estudio Saoco
* Estudio Vibra Dance
* Academia Gaby Salsa Club

**EVENTOS.**

* Con Clave en LA CITY
* Salsa FEST

**ORGANIZADORES**

* Ale Casano
* Mario Imas
* Pablo Andolina
* Matias Rojos
* Gregorio Rangel
* Iedel Santos
* Eddie Aponte
* Alexis Mambo
* Claudio de Oliveira

**RESTAURANTES**

Restaurant CUBA MIA

Restaurant OYE CHICO

Restaurant MOJITOS DE CUBA

Restaurant LA BODEGUITA DEL MEDIO

Restaurant AZUCAR BELGRANO

Etapa II – Fidelización de Clientes

Para esta etapa es necesario ya trabajar en bases de Datos con un sistema Pre-pago de clientes los cuales mediante el mismo podrán hacer efectivo su descuento mediante esa cuota mensual.

SISTEMA PREPAGO

Debe tener los datos del Cliente, junto a dirección de destino y la posibilidad de poder adjuntar una foto 4x4 para luego poder enviar por correo la Tarjeta plástica

<http://servicio.mercadolibre.com.ar/MLA-624346517-tarjetas-plasticas-credenciales-de-identificacion-_JM>

Las cuales se comprarían un total de 1000 con la impresión del frente y en la parte posterior iria el nombre del Cliente con su ID en nuestra base lo cual serviría a los diferentes rubros para Identificarlos.

Dentro de las maneras de fidelización se deberían de implementar.

Sorteos

Envios de regalos cada cierta cantidad de renovación de PRE-PAGO

Inclusive hasta un posibilidad del cliente acumular Millas según el uso de su Tarjeta en las promociones.