

Contenido del resumen ejecutivo



Descripción

Resumen

- Resumen de la idea del negocio

Propuesta de Valor

- Descripción del producto o servicio que se ofrece
- Razón por la cual los clientes preferirán los servicios/productos ofrecidos

Mercado Objetivo

- Descripción del segmento de Mercado al que van dirigido los productos/servicios

Mercado Potencial

- Descripción del potencial de los clientes esperados
- Descripción de competencia esperada

Contenido del resumen ejecutivo



Descripción

Ventajas Competitivas

- Descripción de factores clave de éxito
- Factores diferenciadores de la competencia

Sistema de Negocios

- Detalle parcial de cómo se implementará la idea
- Descripción de los principales procesos del negocio

Equipo de Trabajo

- Descripción del equipo de trabajo
- Definición de estructura organizacional

Recursos requeridos

- Recursos Humanos y capacidades requeridas
- Recursos financieros necesarios para implementación de la idea

Resumen

Incluye resumen
de la idea

- ✓ Será un sitio al que las personas acudirán para saber que espectáculos se están realizando y para adquirir entradas a los mismos
- ✓ Se podrá obtener información de todos los espectáculos de teatros, cines, musicales, deportes, arte, recreación, tiempo libre y otros eventos que se estén llevando a cabo en las principales ciudades de Venezuela
- ✓ El portal posibilitará la búsqueda y selección de información por tipo de evento, zona, fecha, precio, valor de la entrada y ubicación. Tendrá acceso a críticas de reconocidos especialistas y opiniones de espectadores de dichos eventos
- ✓ También posibilitará servicios destinados a las empresas de espectáculos



Describe producto/servicio y razón de compra por los clientes

Propuesta de valor (¿Qué producto o servicio se ofrece?)

- ✓ Proponemos el desarrollo de un sitio en Internet que combine una guía de entretenimientos y actividades con ventas de entradas a espectáculos artísticos y deportivos. El mismo permitirá la compra de entradas para eventos deportivos, musicales, teatrales, cinematográficos y familiares. El foco inicial de espectáculos comprendidos en esta idea serán aquellos de las ciudades de Caracas, Maracaibo y Valencia

Describe los segmentos de clientes

Mercado Objetivo

- ✓ Consumidores finales: nuestro sistema está dirigido fundamentalmente a la clase de mayores ingresos en las 6 principales ciudades de Venezuela
- ✓ Proveedores de espectáculos: tales como cines, teatros, organizadores de conciertos y recitales y equipos de baseball y basketball

Mercado Potencial (¿A quién está dirigido?)

Categoría	Facturación anual estimada (millones de Bs.)	% participación
Cine y Teatro	10,400	52%
Entradas a esp. deportivos	5,200	26%
Conciertos y otros culturales	4,550	22%
Total Sector	20,150	

Quantifica mercado potencial

- ✓ Nuestras estimaciones de la penetración de canales de distribución indican que para el año 2004 en Estados Unidos se podrían vender un 25% de las entradas a espectáculos por medios electrónicos. Considerando la diferencia en penetración de nuevas tecnologías en Venezuela, estimamos que para nuestro país se podría llegar a vender un 10% del total de entradas en el mismo plazo, lo cual constituiría un mercado potencial de unos Bs. 2,000 millones anuales



Menciona competencia e ingresos esperados

- ✓ Asumiendo la existencia futura de dos competidores, estimamos que podemos llegar a obtener un 50% del mercado on-line, que representa una participación de mercado del 5%, con lo cual estaríamos involucrados en un negocio de Bs. 1,000 millones anuales. Facturando un 5% de comisión y gastos de distribución, nuestros ingresos serían de Bs. 50 millones anuales. Considerando 4000 visitas diarias (en el año 2004), nuestros ingresos anuales serían de Bs. 30 millones anuales (considerando un ingreso unitario de Bs. 20,000 por cada mil clicks)
- ✓ Los servicios de ventas de información se comenzarían a instrumentar a partir del segundo año, cuando tengamos desarrollada una base de datos importante que permita estudios de mercado. Cálculos preliminares de dichos ingresos hacia el año 2005 sumarían Bs. 30 millones adicionales
- ✓ La venta de merchandising se realizaría a costo y sólo como un medio de generar tráfico e interés en nuestro sitio

Ventajas competitivas (¿Cuáles son los factores clave de éxito?)

- ✓ Consideramos que los factores clave de éxito de nuestra propuesta son los siguientes:
 - Todo en un sitio (“one stop shopping”)
 - Primera empresa en el mercado
 - Uso de modelos matemáticos

**Destaca ventajas
competitivas**

Resumen del sistema de negocio (¿Cómo se implementaría?)

- ✓ El organizador del evento o espectáculo proporcionará a nuestra empresa un número determinado de entradas a ser vendidas a través de nuestro sitio. Las entradas físicas permanecerán en las respectivas empresas de espectáculos hasta días antes del espectáculo, cuando se realice la distribución. La entrega de las entradas será a domicilio, servicio que estará a cargo de un servicio de correo privado, con quien cerraremos un acuerdo comercial. Las entradas nunca estarán en nuestra empresa
- ✓ Las entradas serán recibidas en calidad de concesión, sin responsabilizarse de la venta de las mismas. Se habilitará una cuenta por cada organizador, con subcuentas por cada evento o espectáculo. En forma diaria se depositarán en tal cuenta los montos cobrados de tarjetas de crédito por venta de entradas

**Presenta plan de
implementación**

Resumen del sistema de negocio (¿Cómo se implementaría?)

- ✓ La compra de entradas se realizará utilizando tarjetas de crédito (se proveerán de los sistemas de seguridad adecuados y con las garantías correspondientes). Los usuarios finales deberán registrarse en nuestro sistema en su primera compra y luego proporcionar su identificación de usuario cada vez que accedan para realizar una compra. El sistema registrará los eventos y alimentará automáticamente la base de datos histórica

**Presenta plan de
implementación**

Equipo de trabajo

- ✓ **Director:** Responsable de liderar y coordinar todos los temas del negocio/ proyecto. Debería ser una persona con una fuerte capacidad de ejecución y con un amplio manejo y visión global de los diversos temas del negocio
- ✓ **Gerente de Finanzas:** Un responsable que manejará todos los temas financieros. Será responsable de planificar, desarrollar y controlar las variables financieras del emprendimiento. También deberá mantener una fluida comunicación con los actuales inversores del proyecto o con los futuros Inversionistas
- ✓ **Gerente de Análisis Estadístico:** De él dependerá el desarrollo e implementación de los sistemas analíticos de estudio de bases de datos

Describe equipo
de trabajo

Equipo de trabajo

- ✓ **Gerente de Marketing:** Un responsable de liderar el desarrollo de alianzas estratégicas con proveedores de contenido, con medios de comunicación, con organizadores de eventos y con críticos de espectáculos. También será responsable que tendrá a su cargo el desarrollo de estrategias para capturar, desarrollar y retener usuarios finales
- ✓ **Gerente de Operaciones:** Un responsable de toda la operación off-line del emprendimiento. Comprende las tareas de abastecimiento y logística del negocio: gestión de entrega y devoluciones de tickets, compra de insumos, gestión de contratos de servicios de distribución

**Describe equipo
de trabajo**

Capacidades y recursos requeridos (¿Qué se requiere?)

- ✓ **Nuestro presupuesto anual para el primer año de operación, incluyendo los gastos necesarios para el inicio de la operación, será de Bs. 67 millones y su apertura es la siguiente:**

	<u>Millones Bs.</u>
➤ Equipamiento tecnológico:	15
➤ Publicidad y marketing	17
➤ Recursos humanos	20
➤ Espacios físicos	5
➤ Servicios generales	2
➤ Distribución	6
➤ Contenido	2

**Cuantifica recursos
requeridos**