

PROYECTO: Focus; Producción Audio-Visual

Nombre del Emprendedor: Ruary Vargas Vallejo

Resumen ejecutivo

Naturaleza de la empresa

Focus producciones, es una empresa que se encuentra dentro del sector servicios.

Antecedentes de la empresa o proyecto

Es una pequeña empresa, que actualmente realiza actividades de video filmación de eventos de carácter social, público, informativo y corporativo. Esta establecida desde el 2011. Avance del proyecto (Si ya se ha trabajado en él, si se han tenido algunas ventas, etc.)

Su emprendedor Ruary Vargas, ha trabajado en este ramo por alrededor de 10 años. Es técnico en audio y cuenta con la experiencia suficiente para realizar trabajos de producción audiovisual.

La idea

La idea de este negocio es la realización de producciones audiovisuales con diseño gráfico de calidad. A diferencia de otras opciones que se tienen en la ciudad de Parral, Focus cuenta con un sistema de producción más actualizado que permite a sus clientes tener esos momentos importantes capturados de una manera más detallada, cuidando siempre de cada movimiento que ocurre en dichos eventos. Las producciones son con alta definición con un enfoque cinematográfico mucho más original y creativo que lo que actualmente se ofrece en el mercado local.

¿Por qué?

La idea surge a partir de la necesidad de tener en Parral una empresa de producciones audio visuales que ofrezca un servicio más completo de video filmación con

Producción en alta definición. Actualmente sólo se ofrecen en el mercado parralense servicios de video filmación de baja resolución y a la hora de proyectarse en los televisores de última tecnología la calidad es muy mala y se pierden muchos detalles de los eventos filmados. Hoy en día los clientes que solicitan este servicio quieren que sus eventos duren para siempre y todos desean que sean de calidad visual. Por estas razones nace Focus, para poder abarcar y satisfacer esa necesidad de servicio.

El emprendedor cree en este proyecto, porque se ha dedicado a esto gran parte de su vida y ha ido evolucionando a la par que las tecnologías han avanzado y considera que es viable porque sabe de ante mano que los costos de producción son bajos y esto le permite tener precios más competitivos.

Visión, Posicionarnos como la mejor empresa de producción audiovisual dentro y fuera del estado de Chihuahua.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Misión, Ser los primeros en la mente de los parralenses cuando tengan un evento y quieran que dure para siempre. Trabajando siempre con calidad.

Objetivos, en el corto plazo, Focus pretende establecer su punto de venta con muestras del trabajo que realizan, incluyendo “demos”. A mediano plazo se pretende aumentar la capacidad productiva, esto incluye más equipo de video filmación y producción. A largo plazo se pretende establecer vínculos con otras empresas de video filmación para fortalecer el área de producción, es decir editar a terceros.

Descripción del producto o servicio (en caso de ser innovador mencionar por qué o enunciar sus ventajas competitivas)

El servicio de Focus, está enfocado a la video filmación y producción-edición de eventos sociales, promocionales, corporativos y políticos. Dentro de los servicios que ofrece Focus también se incluye el diseño gráfico, ya que algunos videos necesitan imágenes empresariales o corporativas y esto está incluido dentro de la gama de servicios. Los principales clientes que actualmente forman parte de Focus, son de carácter público y privado. Dentro de los que se mencionan la Presidencia Municipal y el Gobierno del Estado. El mercado objetivo abarca público en general en edades

De 25-50 años, que son quienes entran dentro de la gama de servicios o quienes tienen el poder adquisitivo del servicio.

Dentro de las ventajas competitivas de Focus, podemos encontrar que la calidad de las producciones audio visuales son en formato Alta Definición. A diferencia de otros productores del mismo servicio, ellos trabajan con más de una cámara a la hora de grabar, por lo que captan muchos más ángulos que los que tradicionalmente los competidores captan. La edición de los videos de Focus, es mucho más moderna ya que tiene detalles más personalizados y más específicos. El equipo de edición que Focus maneja, es de tecnología muy avanzada y esto les permite ser más competitivos, y poder editar más de un proyecto a la vez. Por lo que se puede abarcar más mercado y mayor margen de utilidad.

Mercado y segmentos más rentables

El público objetivo de Focus, es muy general ya que se abarca hombres y mujeres de entre 25 y 50 años aproximadamente.

El segmento más fuerte son los clientes que están próximos a casarse ya que son quienes representan mayor parte de las ganancias de Focus. Este segmento es muy rentable porque es más recurrente que los demás. El segmento político es más esporádico ya que sólo son unas 3 veces por año y es un sólo cliente.

Elaboró:	Autorizó:	Versión	Folio
Mariana Celia Trevizo Arteaga	M.A. Héctor F. Carrasco Rodríguez	01	

Nombre	Atractividad A M B	En qué se basa Vol. de compra, precio, forma de pago, otras.	Local Regional Nacional de exportación	Expectativas	Acciones estratégicas
UACH	MEDIA	FORMA DE PAGO	LOCAL	RAPIDEZ	TRABAJAR TIEMPO EXTRA PARA SACAR A TIEMPO EL TRABAJO
TEC PARRAL	MEDIA	FORMA DE PAGO	LOCAL	RESPONSABILIDAD	CUMPLIR TIEMPOS
PRESIDENCIA MPAL.	ALTA	VOLUMEN DE VENTAS	LOCAL	DISPONIBILIDAD	DEJAR SIEMPRE TIEMPO PARA ELLOS
DIPUTADO FEDERAL	ALTA	FORMA DE PAGO	NACIONAL	DISPONIBILIDAD	DEJAR TIEMPO PARA ELLOS
HOMBRES Y MUJERES 25-50 AÑOS	ALTA	FRECUENCIA DEL SERVICIO	LOCAL Y REGIONAL	CALIDAD Y RAPIDEZ A PRECIO BAJO	COSTOS BAJOS PARA PRECIOS COMPETITIVOS

Estrategias de penetración en el segmento de mercado

Se pretende publicitarse en los medios de comunicación locales como lo son El Monitor de Parral. En redes sociales para poder mostrar al público objetivo muestras del trabajo ya realizado, además sin costo.

Las ventas de Focus se realizarán sin intermediarios, para poder mantener los costos bajos y que el precio final no se vea repercutido por los intermediarios. El canal de distribución será la línea directa con los consumidores finales. Se pretende tener ventas personalizadas en las que se haga sentir al cliente que es importante para la empresa y así garantizar el servicio con ellos. Es importante para Focus tener relación con los diferentes salones de eventos en Parral para ser Recomendados cuando se les solicite la renta de sus salones, de esta forma fungirán como intermediarios pero oficialmente y así no incrementaría los costos.

Precio de venta estimado del producto o servicio

Dentro de la política de precios, el precio piso será entre 4,000 y 5,000 pesos con un precio techo de 10,000 a 15,000. Este precio incluye una mano de obra del 98% ya que en su mayoría en este servicio el costo principal es la mano de obra. Como parte de las promociones de Focus, se pretende regalar las copias que el cliente necesite del evento. En el caso de los eventos sociales se regalarán paquetes de fotos en la adquisición del servicio de filmación.

Mencione la competencia del negocio, directa e indirecta

Nombre del competidor	Competitividad A M B	Debilidades propias respecto al competidor	Fortalezas propias Respecto al competidor	Acciones estratégicas
HECTOR CORRAL	ALTA	TIEMPO EN EL MERCADO	ALTA DEFINICIÓN	POSICIONARSE EN EL MERCADO
RAM VIDEO	ALTA	EXPERIENCIA	CALIDAD DE EDICION	CAPTAR MAYOR MERCADO
LUIS FLORES	MEDIA	POSICIONAMIENTO	VIDEO FILMACIÓN	POSICIONARSE EN EL MERCADO