

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1</b>	<b>ANTECEDENTES GENERALES .....</b>	<b>1</b>
1.1	Industria de los eventos sociales.....	1
1.2	Antecedentes sobre el proyecto propuesto .....	1
<b>2</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA.....</b>	<b>5</b>
2.1	Descripción del proyecto .....	5
2.2	Fase exploratoria previa para justificar el tema .....	5
<b>3</b>	<b>OBJETIVOS .....</b>	<b>6</b>
3.1	Objetivo General.....	6
3.2	Objetivos Específicos .....	6
<b>4</b>	<b>MARCO CONCEPTUAL .....</b>	<b>6</b>
4.1	Análisis PEST.....	7
4.2	Análisis de las cinco fuerzas de Porter.....	7
4.3	Plan de negocios .....	9
4.4	Modelo de negocios: Business Model Canvas .....	11
4.5	Investigación de mercado.....	12
4.6	Tipo de muestreo y tamaño muestral .....	13
4.7	Elementos esenciales de un servicio.....	15
<b>5</b>	<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>15</b>
5.1	Realizar un análisis del medio externo. ....	16
5.2	Investigación de mercado.....	17
5.3	Definición del Modelo de negocios .....	17
5.4	Plan de Marketing.....	17
5.5	Plan de Operaciones .....	18
5.6	Plan de Recursos Humanos .....	18
5.7	Plan Financiero.....	18
<b>6</b>	<b>ALCANCES Y RESULTADOS ESPERADOS .....</b>	<b>18</b>

6.1	Alcances .....	18
6.2	Resultados esperados .....	19
<b>7</b>	<b>ANÁLISIS DEL MEDIO EXTERNO.....</b>	<b>19</b>
7.1	Análisis del entorno general .....	19
7.2	Análisis de las industrias relevantes .....	22
7.3	Análisis del entorno específico .....	34
<b>8</b>	<b>INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....</b>	<b>38</b>
8.1	Encuestas a potenciales clientes.....	39
8.2	Entrevistas a expertos .....	48
<b>9</b>	<b>DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....</b>	<b>52</b>
9.1	Segmento de mercado .....	53
9.2	Propuesta de valor.....	53
9.3	Canales .....	53
9.4	Relaciones con los clientes .....	53
9.5	Fuentes de ingreso .....	54
9.6	Recursos clave .....	54
9.7	Actividades clave .....	54
9.8	Asociaciones clave .....	55
9.9	Estructura de costos .....	55
<b>10</b>	<b>PLAN DE MARKETING .....</b>	<b>55</b>
10.1	Marketing estratégico .....	55
10.2	Marketing táctico .....	56
<b>11</b>	<b>PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>60</b>
11.1	Estrategia operativa.....	60
11.2	Tareas relevantes y capital requerido.....	60
11.3	Proceso completo para la entrega del servicio.....	61
<b>12</b>	<b>PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>63</b>
12.1	Estructura organizacional .....	63

12.2	Roles y responsabilidades.....	64
12.3	Remuneraciones .....	65
<b>13</b>	<b>PLAN DE FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>66</b>
13.1	Inversión .....	66
13.2	Ingresos .....	67
13.3	Costos .....	69
13.4	Depreciación.....	72
13.5	Flujo de caja final.....	73
<b>14</b>	<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO .....</b>	<b>74</b>
14.1	Análisis de Sensibilidad .....	75
14.2	Riesgos asociados al proyecto .....	77
<b>15</b>	<b>DISCUSIÓN FINAL .....</b>	<b>78</b>
15.1	Sobre evaluación económica de la industria de los matrimonios .....	78
15.2	Sobre la forma de abordar los alcances .....	79
<b>16</b>	<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>80</b>
<b>17</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>83</b>
<b>18</b>	<b>ANEXOS .....</b>	<b>85</b>

## ÍNDICE DE TABLAS, IMÁGENES y GRÁFICOS

### TABLAS:

Tabla 1. Evolución de la cantidad de matrimonios civiles realizados en la R.M. ....	23
Tabla 2. Cantidad porcentual de matrimonios civiles por mes de ocurrencia.....	24
Tabla 3. Cantidad de colegios según dependencia en la R.M. ....	30
Tabla 4. Porcentaje de colegios que sí realizan paseos de curso, según dependencia.	30
Tabla 5. Razones de descarte de las industrias para análisis más profundo posterior. .	33
Tabla 6. Poder de negociación de los proveedores. ....	35
Tabla 7. Resumen del grado de las fuerzas de Porter. ....	38
Tabla 8. Historial de iteraciones. ....	45
Tabla 9. Segmentos de mercado caracterizados. ....	46
Tabla 10. Número de casos asignados a cada conglomerado.....	47
Tabla 11. Información obtenida de entrevistas a banqueteros. ....	50
Tabla 12. Información obtenida de entrevistas a dueños de centros de eventos.....	51
Tabla 13. Costos de la estrategia de marketing del canal online. ....	60
Tabla 14. Roles y responsabilidades del centro de eventos. ....	65
Tabla 15. Remuneraciones mensuales en sueldo líquido y bruto. X= cantidad de eventos vendidos. ....	66
Tabla 16. Inversión inicial para el flujo de caja.....	67
Tabla 17. Evolución de la cantidad de asistentes en el tiempo. ....	68
Tabla 18. Remuneraciones en sueldo bruto.....	69
Tabla 19. Costos mensuales sin remuneraciones.....	69
Tabla 20. Servicios requeridos para la realización de un matrimonio. ....	70
Tabla 21. Forma de pago de servicios externalizados. ....	71
Tabla 22. Depreciación de muebles en los que se invirtió. ....	72
Tabla 23. Indicadores de rentabilidad del proyecto. ....	75
Tabla 24. Evaluación económica para distintos escenarios. ....	77

## **IMÁGENES:**

Imagen 1. Propiedad completa.....	2
Imagen 2. Patio del establecimiento.....	2
Imagen 3. Celebración de cumpleaños.....	3
Imagen 4. Celebración de matrimonio.....	3
Imagen 5. Diagrama de las cinco fuerzas de Porter.....	8
Imagen 6. Diagrama de modelo de negocios Canvas.....	17
Imagen 7. Mapa de restaurantes sustitutos.....	37
Imagen 8. Zona en la que se enfocará el negocio.....	48
Imagen 9. Diagrama del Modelo Canvas del proyecto.....	52
Imagen 10. Logo del centro de eventos .....	56
Imagen 11. Mock-up sitio web del centro de eventos (1) .....	57
Imagen 12. Mock-up sitio web del centro de eventos (2) .....	57
Imagen 13. Detalle de las promociones realizadas en el fanpage.....	58
Imagen 14. Cantidad de seguidores actuales del fanpage.....	59
Imagen 15. Diagrama del proceso para la entrega del servicio.....	62
Imagen 16. Estructura organizacional.....	64

## **GRÁFICOS:**

Gráfico 1. Distribución de matrimonios civiles por grupo etario de contribuyentes.....	21
Gráfico 2. Matrimonios civiles por mes de ocurrencia.....	24
Gráfico 3. Ocupación de encuestados.....	42
Gráfico 4. Reservación del lugar.....	42
Gráfico 5. Temporada en que se realiza celebración.....	42
Gráfico 6. Dificultad disponibilidad.....	42
Gráfico 7. Meses de anticipación para buscar lugar.....	43
Gráfico 8. Horario celebración.....	43
Gráfico 9. Canales para buscar lugar.....	43
Gráfico 10. Cantidad de cotizaciones realizadas.....	43
Gráfico 11. Preferencias de encuestados sobre instalaciones.....	43