

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 El mundo hacia el teletrabajo	1
1.2 Ocio, entretenimiento y tiempo libre	2
2. DESCRIPCIÓN DEL TEMA A ABORDAR Y OPORTUNIDAD DE NEGOCIO 3	3
2.1 Cancelación de actividades culturales debido a la crisis sanitaria actual	3
2.2 Industria cultural y difusión online	4
2.3 Análisis de difusión de procesos creativos en formato online, según área cultural y artística	5
3. PREGUNTAS CLAVE A RESPONDER Y FACTORES CRÍTICOS	6
3.1 Factibilidad estratégica	6
3.2 Factibilidad técnica	7
3.3 Factibilidad económica	7
4. OBJETIVOS Y RESULTADOS ESPERADOS	7
4.1 Objetivo general	7
4.2 Objetivos específicos	7
4.3 Resultados esperados	8
5. ALCANCE DEL TEMA A ABORDAR	8
5.1 Sobre el concepto de “cultura”	8
5.2 Nuestra propuesta	8
6. MARCO CONCEPTUAL	9
6.1 Cinco Fuerzas de Porter	9
6.2 Estrategias Genéricas de Porter	10
6.3 Marketing Mix	11
6.4 Customer Journey Map (Mapa de Experiencia de Cliente)	11
6.5 CANVAS	11
7. METODOLOGÍA	11
7.1 Diagnóstico	11
7.2 Mercado potencial	12
7.3 Competencia	12
7.4 Necesidades y características del cliente: identificar y caracterizar a los potenciales clientes, en relación a las necesidades y atributos	

centrales que inciden en la decisión de consumo de talleres online sobre temáticas culturales.....	12
7.5 Entorno.....	13
7.6 Conclusión del diagnóstico.....	13
7.7 Determinación del Modelo de Negocio	13
7.8 Plan de Marketing Mix	13
7.9 Plan de Operaciones	13
7.10 Plan de Gestión de Personas	14
7.11 Evaluación Financiera.....	14
7.12 Conclusiones.....	14
8. DIAGNÓSTICO	14
9. MERCADO POTENCIAL.....	15
9.1 Distribución de la población chilena.....	15
9.2 Distribución del consumo cultural en Chile.....	19
10. COMPETENCIA.....	27
10.1 Los competidores en Chile.....	27
10.2 Formatos relevantes que es necesario tener en cuenta	27
10.3 Grados académicos y certificaciones.....	28
10.4 Cuatro modelos de negocio que cabe considerar con especial detalle 30	
10.5 Conclusiones.....	35
11. NECESIDADES Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES	36
11.1 Encuesta realizada vía WhatsApp y GoogleForms a 228 personas ..	36
11.2 Conclusiones.....	39
12. ENTORNO.....	40
12.1 Modelo Cinco Fuerzas de Porter	40
12.2 Evaluación del Macro Entorno: Análisis PESTEL	44
13. CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO.....	51
14. DETERMINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO.....	53
14.1 Determinación de la forma jurídica de nuestra empresa	54
(i) Comparativo de los tipos de sociedades en Chile.....	54
(ii) Constitución de <i>Talleres Cultura Telemática SpA</i>	55
(iii) Régimen Tributario de <i>Talleres Cultura Telemática SpA</i>	57
15. PLAN DE MARKETING	58
16. PLAN DE OPERACIONES	61

16.1 Actividades primarias	62
16.2 Actividades secundarias.....	63
17. PLAN DE GESTIÓN DE PERSONAS	64
17.1 Personal contratado por la empresa.....	65
17.2 Personal a honorarios	67
18. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	69
18.1 Tipos de talleres y características.....	69
18.2 Gastos fijos y recursos humanos.....	71
18.3 Evaluación escenario base.....	77
18.4 Cálculo del valor a perpetuidad	77
18.5 Depreciación.....	77
18.6 Conclusiones del análisis financiero	78
19. CONCLUSIONES	78
20. BIBLIOGRAFÍA	81
ANEXOS.....	83
Anexo A: Entrevista José de la Carrera, socio de la Agencia Catalejo, creadora de Talleres de Bolsillo.	83
Anexo B: La Encuesta Nacional de Uso del Tiempo Libre (ENUT) 2019.....	84