

IES SANTA CATALINA (EL BURGO DE OSMA)



Proyecto de empresa: "Burgoexplorer"

Programa: "Se hace Camino al Empezar"

ÍNDICE

1.- IDEA DE NEGOCIO	_____	pág 2.
2.- ANÁLISIS DAFO	_____	pág 7
3.-PROPUESTAS	_____	pág 10.

1.- IDEA DE NEGOCIO.

Los alumnos de ciclo de grado medio del IES Santa Catalina hemos decidido crear, como idea de negocio, una empresa de organización de eventos. Pertenece al sector terciario, (servicios), incluida dentro del proyecto turístico y gastronómico, que permitirá dar a conocer no sólo nuestra zona geográfica, de gran atractivo turístico; sino también su riqueza gastronómica.

El nombre que hemos elegido para nuestro proyecto es: "Burgoexplorer". El lema que nos caracteriza es: "Un sinfín de aventura".

Nuestros servicios van dirigidos tanto a empresas como a particulares de todas las edades (turistas que visitan la zona, jóvenes, tercera edad, familias con hijos, etc) que quieran organizar un evento o realizar cualquier tipo de actividad turística y de ocio aunque estamos al servicio del cliente para que nos plantee las propuestas más dispares. En estos momentos, algunos de los servicios que ofrecemos son los siguientes:



- Ruta del vino: visita guiada por las diferentes bodegas de la localidad y degustación de productos típicos de nuestra tierra: setas, torreznos, nueces, productos de la matanza etc.



- Ruta de la seta: Para los amantes de la micología y todo aquel que desee saborear las ricas setas de El Burgo.



- Sal6n recreativo destinado a j6venes y personas de avanzada edad que quieran disfrutar de un d6a de juegos y entretenimiento: bingo, bolos, juego de la rana, etc.



- Despedidas de soltero/a.



- Rutas a caballo.



- Excursiones al gran cañón y a localidades cercanas al objeto de visitar su patrimonio cultural y artístico.



- Paintball.



La variedad de eventos es prácticamente ilimitada, acorde a los distintos gustos, necesidades y bolsillos de la clientela, siempre que se desarrolle en la comarca de El Burgo de Osma y alrededores.

El núcleo central de nuestra actividad y el target de clientes al que nos queremos dirigir se integra en dos grandes bloques:

- Eventos sociales para particulares (bodas, fiestas, cumpleaños, despedidas, etc)
- Eventos corporativos para empresas asociaciones e instituciones (incentivos, motivación, reuniones, actividades team building, etc).

Nuestra principal característica es que nos encargamos de la gestión integral de todo el servicio.

2.- ANÁLISIS DAFO.

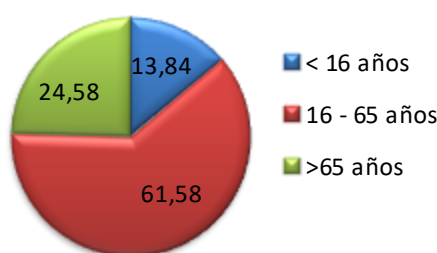
Para poder conocer mejor cuáles son las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de nuestro proyecto de empresa hemos llevado a cabo un análisis denominado DAFO que aporta de forma pormenorizada datos reales que ayudarán a la adopción de medidas adecuadas para la obtención del éxito de nuestra idea de negocio.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Falta de formación de algunos de nuestros miembros en actividades de ocio y tiempo libre.• Disponemos de un presupuesto limitado. Necesitamos buscar financiación ajena.	<ul style="list-style-type: none">• Posibilidad de aparición de nuevos competidores.• Dificultades a la hora de obtener financiación.• Cambios en los gustos de los clientes.• Implantación de nuevas tasas municipales para el inicio de actividad.• Exceso de burocracia.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Cualificación polivalente por pertenecer los miembros del grupo a grados muy diversos como son Gestión Administrativa y Mantenimiento Electromecánico.• Servicio personalizado a nuestros clientes.• Precio competitivo.• Servicio innovador, ya que introduce mejoras y ofrece servicios diferenciados de la competencia.	<ul style="list-style-type: none">• Riqueza patrimonial, cultural, gastronómica.• Satisfacción de necesidades no cubiertas en la zona.• Auge en el sector del turismo activo.• Sacar partido de los visitantes que se acerquen a nuestra zona y aprovechar esta ventaja.• Disponemos de un espacio natural prestigioso, que forma parte de la <u>Red Natura 2000</u>.

Hemos elegido ésta opción porque crear una empresa de organización de eventos resulta atractivo puesto que existe una interesante demanda y muy pocas barreras de entrada, en concreto, en nuestra zona (El Burgo de Osma y sus localidades limítrofes) no existe ninguna empresa que se dedique a prestar el servicio que nosotros ofrecemos por lo que tenemos un nicho de mercado poco explotado. En la actualidad nos encontramos con un sector fragmentado en el que compiten pocas agencias grandes y muchas pequeñas, desligadas entre ellas, por ello, nos encontramos en un buen momento. Las agencias de organización de eventos cuentan en nuestros días con una demanda real por parte de empresas y particulares y, por lo tanto, un mercado amplio. Prácticamente cualquier persona puede dedicarse a organizar eventos siempre que, como ocurre en nuestro caso, posea las habilidades necesarias para ello. No se requiere una inversión costosa para empezar y consideramos que resultará rentable a corto y a largo plazo. Otro motivo por el cual nos hemos decantado por éste proyecto es que nos proporciona un alto grado de independencia.

La zona en la que implantaremos nuestro negocio nos permitirá ser más eficientes y reducir costes ya que la mayoría de los recursos que necesitamos para desarrollar nuestra actividad los tenemos a nuestro alcance, en el propio pueblo. Nos referimos a la amplia oferta de locales, terrenos e instalaciones en alquiler y venta; espacios naturales a nuestra completa disposición; proveedores locales, polígono industrial, etcétera.

La población en El Burgo de Osma se distribuye según el siguiente gráfico:



En nuestra comarca contamos con una población que supera los 65 años de edad, en un 24,58 %. Se trata de un segmento de población que no tiene acceso a actividades de ocio. Nuestro proyecto les abre la posibilidad de relacionarse y disfrutar de su tiempo libre, contribuyendo a la creación de un entorno más dinámico y flexible, adaptado a todo tipo de necesidades.

En El Burgo existen varias residencias de ancianos que demandan servicios como el que ofrecemos para ponerlos a disposición de sus residentes.

Hemos de hacer hincapié en que nuestra empresa, a través de los servicios que ofrece, es capaz de atender la creciente necesidad de la población más joven, incluyendo aquellas familias con hijos/as en participar en actividades novedosas y diferentes.

Debido a que en los últimos tiempos la felicidad se ha convertido en un factor de productividad en las empresas y que éstas, para disminuir las bajas, el absentismo y conseguir una mayor satisfacción y bienestar de sus trabajadores, están dispuestas a organizar actividades grupales en beneficio de sus empleados, consideramos que podemos dirigir nuestro servicio a éste tipo de cliente lo que supondría una ventaja competitiva para la empresa y una mayor cifra de negocio. Los empleadores, al mejorar la situación económica del país, pueden invertir más dinero en sus trabajadores.

3.- PROPUESTAS

Después de haber realizado el análisis expuesto llegamos a la conclusión de que las ventajas y beneficios son mayores que los inconvenientes. Como medidas que podemos adoptar para eliminar las amenazas y debilidades están las siguientes:

- Realización de cursos de formación y perfeccionamiento de nuestro equipo en materia de ocio y tiempo libre.
- Los miembros del grupo hemos pensado en obtener la financiación de nuestro proyecto en el *Crowdfunding*.
- Búsqueda de ayudas y subvenciones a emprendedores en el ICO, Diputación, Junta de Castilla y León, etc.

Todas estas propuestas se podrían llevar a la práctica porque no requieren demasiada inversión.