



MUSICAL DREAM

[Dirección postal]
[Ciudad, Código postal]

Cel: (311) 392 62 44

musicaldream@gmail.com
www.Musicaldream.com

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Juan José Medina Mayorga con célula de identidad 1.007.249.169 de

Bogotá y alumno del programa académico Creación de empresa declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

Yo, Joeelith Gómez ropero con célula de identidad 1193527896 de Aracataca Magdalena y alumno del programa académico Creación de empresa declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

Yo, **Andrés camilo Trujillo Alarcón** con célula de identidad **1004156179** de **Becerril Cesar** y alumno del programa académico **Creación de empresa** declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

Tabla de contenido

I. Resumen ejecutivo	5
• <u>Introducción</u>	
• Objetivos	
• Claves para el éxito	
• Historia musical dream	
II. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio	1
• Descripción de la problemática	
• Análisis de PESTEL	
• Fuerzas de PORTER	
• Matriz DOFA	
III. Descripción de la idea de negocio	1
• Nombre de la idea	
• Descripción detallada de la misma	

• Propuesta de valor	
IV. Estudio de mercado.....	1
• Contextualización	
• Análisis de la demanda.	
• Comportamiento de la demanda.	
• Segmentos.	
• Tamaño del mercado	
• Análisis de la oferta	
• Análisis de la comercialización.	
• Análisis de proveedores.	
V. Marketing Mix	1
• Estrategias de producto.	
○ Ficha técnica del servicio	
○ Presentaciones comerciales.	
○ Portafolio de productos o servicios.	
• Estrategias de distribución.	
○ Canales de distribución.	
• Estrategias de publicidad. ○ Marca.	
○ Estrategias de ventas.	
• Estrategias de precio. ○ Fijación de precio	
• Estrategias de marketing digital.	
VI. Estudio Técnico	1
• Localización del proyecto:	
• Macrolocalización.	
• Microlocalización.	
• Capacidad de planta.	
• Instalaciones.	
• Planta y equipo.	
• Plano físico.	
• Proceso productivo:	
• Flujograma del proceso productivo.	
• Persona requerido:	
• Administrativo.	
• Operativo.	
• Proceso de calidad:	
• Plan de calidad.	
VII. Conclusiones y recomendaciones	1

Introducción

MUSICAL DREAM se enfoca en cambiar el futuro de muchos jóvenes con cualidades de artistas muy significativas para la sociedad dando la oportunidad a familias vulnerables de tener un joven talentoso en su hogar disminuyendo el índice de pobreza y también el desvío de muchas personas por caminos como la drogadicción el vandalismo y la delincuencia enfocándolos hacia el área de la música y aprovechando los dotes como cantantes que ellos ofrecen, por un proceso totalmente gratuito que garantiza la compañía MD desde el comienzo de contrato acordado con nuestro cliente.

La compañía dará a conocer nuevos talentos en Colombia por medio de la música, iniciando por traer artistas que desean explotar su potencial como cantantes ubicados en estratos 1, 2 y 3 con un índice de pobreza muy elevado para empezar su proceso, el objetivo inicial es dar con buen potencial la compañía contara con convocatorias manejadas por personas sumamente profesionales en este tema para así empezar a manejar calidad y control a la hora de adquirir nuevos talentos.

Esta idea nos surgió ya que para nadie es un secreto que en el transporte público se ve mucho vender ambulante para vender sus productos, también se sube muchas personas demostrando sus diversos talentos como cuentearía, contando chiste, haciendo adivinanzas y mostrando sus habilidades artísticas.

Este último nos enfocamos ya que en esas habilidades están el canto como principal objetivo, estas personas que se suben a estos transportes mostrando su destreza con el micrófono, vemos que algunos por no decir la mayoría tienen un talento extraordinario.

Vimos que para estos personajes grabar un demo o una sola canción no es muy fácil porque les cobraran desde 30mil pesos hasta un máximo de 80 mil por grabar nuestra idea es ayudarles como lo dijimos anteriormente y que puedan darse a conocer como artistas. Una vez este el cliente de acuerdo y acepte nuestros términos y condiciones se firmarán nuevos acuerdos con las mejores Discotecas, bares y tiendas muy transcurridas en la ciudad de Bogotá para que ellos sean testigos del gran talento que tienen estos jóvenes y nos den la mano para así sacar un talento más en el nuestro territorio con voces que deben ser escuchadas.

Objetivos

AREA DE PRODUCCION

- Construir un pequeño estudio para empezar con las audiciones de nuestros clientes
- Conseguir las discotecas, bares, y demás establecimientos que van apoyar el proyecto

AREA DE TECNOLOGIA

- Elaborar plataformas para darnos a conocer como empresa.
- Desarrollar programas que nos ayuden a seleccionar nuestros clientes.

AREA COMERCIAL Y VENTAS

- Buscar a nuestros clientes eventos lo mas pronto posible para generar ingresos
- Seguir paso a paso el proceso de nuestros clientes para ir seguros de un final con resultados

AREA FINANCIERA

- Ahorrar los primeros ingresos, para generar un buen capital y hacer contratos con disqueras.
- Controlar los gastos para así evitar deudas

Claves para el éxito

- Ser persistente en nuestro proceso para llegar al éxito total del proyecto
 - Nunca desistir frente algún inconveniente que se nos presente
 - Ir de la mano con nuestro artista hasta que se llegue al objetivo
 - Fidelizarnos con nuestros clientes y con nuestros aliados
 - Enfocar desde el inicio el objetivo de nuestro proyecto en el artista.
 - Mostrar el potencial del artista por diferentes medios para hacer de él lo más reconocido posible.
 - Motivar día a día a todos los que hagan parte del proyecto
 - Estar seguros de que la persona que firme el contrato en realidad su pasión es la música
 - Contemplar nuevas ideas a lo que vayamos obteniendo resultados para buscar más ramas de ingresos
 - Empujar uno a uno el talento de cada artista para que lleguen a su meta final
- HISTORIA MUSICAL DREAM**

Esta idea de negocio surge en el año 2018, como una oportunidad no solo económica sino También social y cultural, pues ya que no es tan difícil identificar que en nuestro país las oportunidad de trabajo son muy Escasas y las ayudas para nuestros jóvenes cada vez son más difíciles de obtener, por lo que son obligados a buscar ingresos por otro lado, obligados a explotar el talento con el que nacen muchos, pero no tienen apoyo por no tener un capital monetario. Nace musical dream para apadrinar estos futuros talentos, busca no solo el beneficio propio también la esperanza de que una o muchas familias salgan de la pobreza absoluta en la que viven por no tener estos recursos.

Musical dream es un proyecto musical su nombre se traduce en (sueño musical) lo que muchos anhelan poder ser escuchados por todo un país y con el objetivo claro que es ser escuchados en todo Latinoamérica, esta idea nace en la capital de Colombia, Bogotá D.c ya que es allí donde se evidencian más jóvenes cantando en las calles o en el transporte público (Transmilenio) en Bogotá se dará inicio al primer estudio y de estos resultados dependerá la expansión de la compañía en otras ciudades y muy probablemente en otros países que compartan una cultura similar.

También surge como una idea a la transformaciones de las letras musicales, pues hoy en día nos damos cuenta que la mayoría de canciones por no decir que todas hablan de lo mismo, (Drogas, sexo, violencia contra las mujeres etc...) entonces la idea es volver a la música romántica, que nos Deja una enseñanza y no incite a nuestros jóvenes a más violencia.

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

En nuestra ciudad vemos como cada día crece la delincuencia común, la drogadicción, los actos delictivos en las calles, Vemos como personas que no tienen esos recursos no pueden hacer una carrera universitaria y lo único que les queda más fácil es coger estos rumbos que sabemos que al final de todo no tendrán un buen final. Personas de estrato 1 con ganas de salir adelante el gobierno no les brinda una ayuda.

Los de estrato 2 son personas que tratan de luchar día a día por ganarse un mínimo o algo de dinero para sustentar a su familia y mantener la casa.

Los de estrato 3 son estas personas que salen adelante a punto de deudas con bancos para su universidad, viven bien pero no siempre pueden acceder a una universidad.

Por eso nuestra compañía analiza cada uno de estos estratos para saber cómo les podemos ayudar y cómo podemos sacar ese artista que llevan dentro frustrados por una sociedad que no apoya frecuentemente a los jóvenes.

Se analizaron estos estratos porque son los más necesitados en la falta de oportunidades ya que no cuentan con recursos económicos para pagar disqueras o simplemente para que le graben un disco. Aunque el estrato 3 no sea tan necesitado como lo son el estrato 1 y 2 también hace parte de este proyecto ya que pueden tener un sueldo estable pero no trabajan con satisfacción cumplen sus labores por no quedar sin trabajo, pero la realidad es que nunca en la vida serán felices haciendo cosas que no les gusta y como el mundo de la música cuesta Musical dream invita a los de esta 1 2 y 3 a que sean parte de este proyecto.

Análisis del sector económico

Político: Iniciando el proceso como caza talentos solo nos enfocaremos en la ciudad de Bogotá con un contrato a termino indefinido una vez el cantautor nos muestre su talento y veamos el potencial que tiene en el mundo musical su compromiso, disciplina y su solidez en el tema procederemos al segundo paso donde se llevara a las discotecas, bares y demás mostrando su talento, una vez terminado estos procesos se firmara un contrato a término fijo (3 años) donde el se comprometa con musical dream a devolver lo que la empresa invirtió en un inicio y poder seguir patrocinando mas artistas, al llegar a nuestra meta que es ser una disquera profesional ya se empezaran haber otras clases de contratos y el papeleo requerido para ser disquera.

Económico: Musical Dream esta ubicado en el sector terciario, ya que prestamos un servicio a nuestros clientes, darlos a conocer y enseñarles cosas nuevas para que crezcan como profesionales, nuestra empresa va creciendo a medida de los resultados lo que un artista es escuchado por todo el país mas personas se van animar a ser parte del proyecto y esto nos dará un crecimiento geográfico ya que buscaremos ampliarnos en mas ciudades que cuentan con el mismo problema que Bogotá (jóvenes con talento pero sin una sola oportunidad), A nosotros nos pueden financiar cualquier compañía musical y como lo nuestro es lanzar al publico artistas nuevos a ellos también les puede interesar algún joven que les llame la atención y se harían cambios de mutuo acuerdo de igual manera, artistas ya sonados y reconocidos a nivel nacional que quieran apoyar el proyecto.

Social: Iniciando el proceso como no contamos con un buen capital para contratar personas que nos busquen los clientes nosotros mismos ingresaremos a las

localidades más vulnerables con más demanda en personas de bajos recursos como lo son Rafael Uribe Uribe. Ciudad bolívar, San Cristóbal sur, Usme y bosa en busca de nuestros clientes una vez estando allí se les realizara una entrevista muy corta y se les citara en nuestro pequeño estudio donde se analizará la puntualidad y los principios básicos del proyecto, también se habilitará una plataforma donde la entrevista se hace virtualmente a las demás localidades y se analiza las situaciones de nuestros clientes mirando si, si son viables para firmar contrato con nosotros.

Tecnológico: La pagina por la cual se estudia la vida diaria de nuestros clientes y la cual nos garantiza que el cliente si cuenta con los requisitos necesarios para continuar un proceso en musical dream, la idea de negocio a dado comentarios positivos ya que a muchas personas les parece viable ocupar a los jóvenes en algo productivo y que mejor que en lo que los apasiona.

Ecológico: Tenemos pensado a medida que vamos avanzando y va creciendo la empresa, manejar todo tecnológicamente, los contratos, los acuerdos, las giras, las producciones etc. para así dar un granito de arena a esta área y hacer más rápido y eficaz todos nuestros procesos

Legal:

Análisis del sector económico

Nuestra empresa esta situada dentro del sector de servicios de las actividades en entorno al ocio, la cultura y los espectáculos, las cuales están incluidas las llamadas industrias audiovisuales, o de imagen y sonido (industria musical o industria cinematográfica). Como lo hemos mencionado en otras ocasiones, nuestra empresa esta dedicada a la producción musical, y lanzamientos de artistas musicales.

Las amenazas que vemos con los nuevos competidores es tener un mejor lugar para grabar sus maquetas (Nombre que se le da las pistas musicales), otras de las amenazas que vemos es que estos competidores nuevos tengan mas contactos y conozcan mas gente en este medio.

Inicialmente MUSICAL DREAM tendrá un plan de negociación la cual es muy agradable y es tentadora para nuestros clientes, esta propuesta consiste en darles la oportunidad de presentar una prueba en nuestro lugar de trabajo la cual será

estudiada por expertos en el tema musical y esta será notificada por nosotros. Si queda seleccionado grabara con nosotros varias canciones las cuales están le ayudaran a darse a conocer.

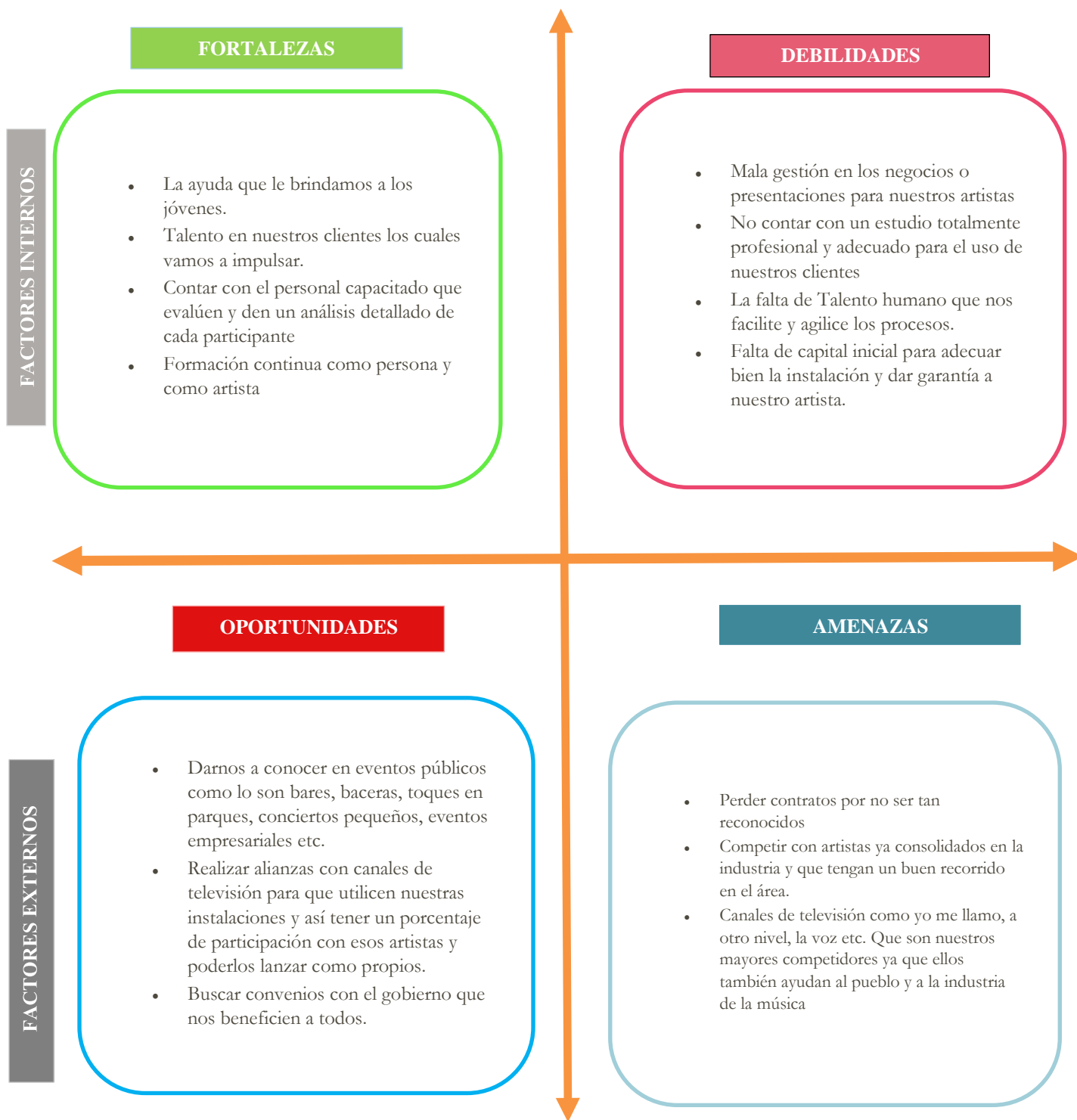
Para nadie es un secreto que hoy en día para “pegar” como artista musical debe uno que pagar para una pista, la grabación, una mezcla y master, video y promoción. Nosotros nos enfocamos en darles a nuestros artistas todo esto para que puedan ser grandes artistas y a partir de ello también sacar nuestro porcentaje para la compañía la cual será notificada en el momento de firmar el contrato y esta estará incluida en la misma.

Viendo nuestro proyecto desde mas adentro vemos que para adquirir todo esto que tenemos soñado debemos tener varios proveedores tales como para equipos, mantenimiento, conciertos, toques en fiestas privadas y públicas, para esto debemos tener un plan de negociación los cuales serian para los que nos venderán los equipos pagarlos a no mas de un plazo de 45 días, dar esa confianza para que cada vez no estén dando más crédito, para los conciertos y eventos el pago será una vez finalicemos el evento y nos cancelen por nuestros servicios.

Otro factor que encontramos en esta investigación y en la realización de este proyecto es la rivalidad que pueden haber entre las otras disqueras o estudios de grabación musical, las cuales son:

- Mas tiempo en el mercado - Mejor relación de medios.
- Tener los contactos para eventos, videos musicales, Featuring con artistas reconocidos, etc.

Matriz DOFA



Descripción de la idea de negocio

Idea de negocio

MUSICAL DREAM

Musical Dream es una empresa dedicada a buscar talentos de los estratos 1, 2 y 3 que tenga el deseo de ser artistas musicales y que cuenten con el talento para apoyarlos y desde un inicio darles nuestras instalaciones para que puedan realizar sus álbumes y poder saltar a la fama con responsabilidad y sentido de pertenencia con la empresa.

El factor de innovación o el valor que le damos nosotros es ayudar a las personas de escasos recursos que no cuentan con buena solvencia económica para ir a un estudio de grabación de alto nivel, como es el KAPITAL MUSIC, LA INDUSTRIA INC, SONY MUSIC, etc. Ya que estas cobrarán por cada sesión un precio entre 30 mil a 120 mil pesos cada vez que vayan a grabar. Nosotros les daremos la oportunidad para que demuestren todo su talento y poder firmar con MUSICAL DREAM.

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Es un estudio de grabación donde haremos que las personas de escasos recursos se vayan a presentar y a probar como artistas para así poder contactar eventos para darlos a conocer y que puedan salir al mundo como artistas demostrando su gran talento y llevando un mensaje de perseverancia y que con buenas oportunidades se pueden hacer muchas cosas
Producto o servicio	Es brindarles a nuestros clientes en este caso a los jóvenes de escasos recursos y de familias vulnerables ayudar a salir adelante con la música y dar un mensaje positivo a toda esta juventud de que si se puede salir adelante.

Proceso	Es inicialmente hacer audiciones a todos estos artistas que quieren pertenecer o hacer parte de este proceso.
---------	---

TANGIBLES: Estudio musical el cual esta compuesto por todos los instrumentos profesionales para la buena selección de nuestros usuarios.

INTANGIBLES: El orientar nuevos caminos a nuestros usuarios por medio de nuestro proyecto.

Propuesta Valor:

Nuestra propuesta de valor para nuestros clientes es primero ayudar a las personas que quieren salir adelante con la música, otra de las propuestas es hacerles un seguimiento profesional hasta que sean conocidos en el ámbito musical y la más importante es darles la oportunidad de cumplir sus sueños como artista

Estudio de mercado

Contextualización

Nombre de la Empresa: MUSCIAL

DREAM: Sueño musical

ACTIVIDAD:

Búsqueda y lanzamiento de nuevos cantantes

LOCALIZACION:

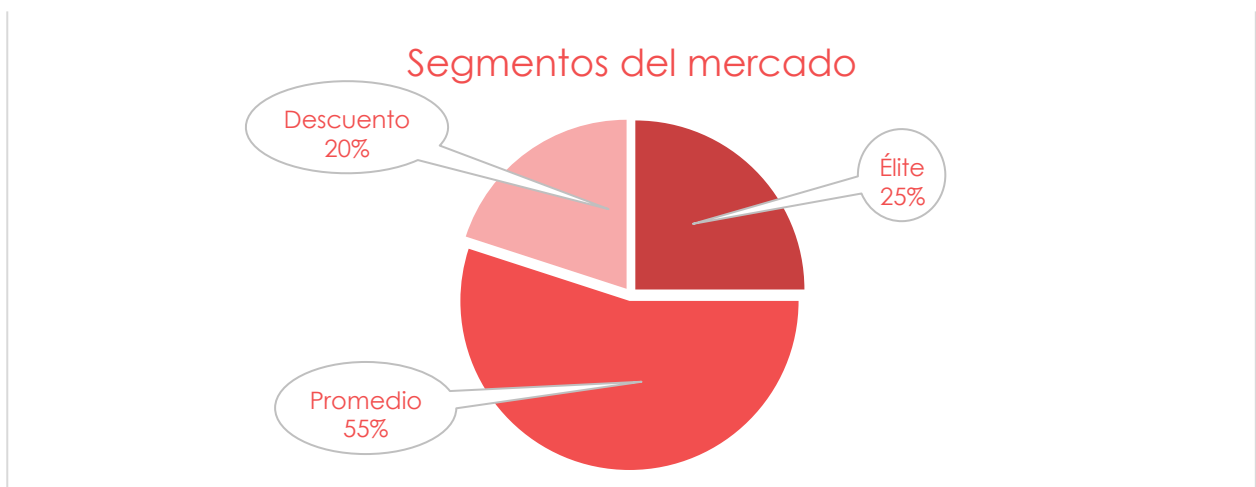
Iniciaremos en Bogotá y las audiciones las realizaremos en San Cristóbal Sur donde se determinará las capacidades de nuestros artistas.

SEGEMENTACION DEL MERCADO

Nuestra segmentación de mercado geográfica estará ubicada en la localidad del 20 de Julio donde tendríamos nuestra planta de producción musical y donde podemos buscar nuestros nuevos artistas en estas Zonas.

La segmentación demográfica esta Situada en personas con bajos recursos, de la edad de 17 a 25 años, de una familia económicamente baja, escolaridad básica.

La segmentación pictográfica son las personas vulnerables, que tienen un entorno algo difícil donde vemos drogas, delincuencia, maltrato familiar.



Buyer Persona

Inserta una foto del cliente	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades. No tener los recursos para salir adelante y conformarse con un bachillerato	Desea, necesita, anhela y sueña. Sueños muchos, tener una estabilidad económica, triunfar en la música, ser conocido como JBalvin u otros cantantes
Demográficos y geográficos	¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos? Trabajar, estudiar y dejar a un lado los sueños musicales	¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? Buscar el dinero para poder grabar un demo. La responsabilidad que hay con sus padres de ayudarles económicamente
Frases que mejor describen sus experiencias		

¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	Las ganas y la esperanza de poder cumplir sus sueños, lo cual eso le hace que siga trabajando en eso y poderlo cumplir

Análisis de la oferta

Hay muchas disqueras en el país pero en Bogotá hay un aproximado de 8 sellos musicales. Los puntos mas fuertes que tienen estos sellos discográficos es que ya llevan buen tiempo en el mercado nacional, mas aproximadas un total de 5 años, lo cual ya saben a que tipo de persona llegar y como hacer que estos artistas sean escuchados.

Musical Dream es un sello totalmente original ya que nosotros nos enfocamos como lo hemos dicho en las personas con escasos recursos, y nuestro plus o valor agregado es que siempre estaremos firmando artistas y llevándolos principalmente a Latinoamérica y después salir por Europa y llenar todo el mundo de nuestra música y bajo nuestro sello, cada día llenándolo de experiencias y siendo uno de las mejores empresas de música.

Programa	Canal	Temporadas	Descripción
 Factor x	Rcn tv	8	Apoya a bastantes jóvenes con talento en la música y tiene bastante rating y sus convocatorias superan las 50000 personas.
 La voz	Caracol tv	2	Es un formato televisivo de talento musical, el cual se ha estrenado en más de cincuenta países En "La voz Colombia" se buscan a colombianos con un increíble talento vocal

<p>A otro nivel</p> 	Caracol tv	2	En cada episodio, competirán una cierta cantidad de participantes y ellos tendrán que cantar una canción a elección propia, mientras canten cada uno, el jurado tiene que decidir si ese
			participante esta «A Otro Nivel»
<p>Yo me llamo</p> 	Caracol tv	6	Yo me llamo es un concurso musical colombiano producido y transmitido por caracol tv. Su objetivo es la búsqueda del mejor imitador de un artista musical a través de audiciones y presentaciones en vivo.
<p>Colombia tiene talento</p> 	Rcn	1	fue la primera edición del <u>reality show</u> colombiano <u>Colombia tiene talento</u> , fue transmitido por el canal <u>RCN Televisión</u> entre el <u>6 de febrero</u> y el <u>31 de mayo</u> de <u>2012</u> . Para esta temporada se seleccionaron varios concursantes de artistas e inventores de <u>Colombia</u>

Análisis de la comercialización

Actualmente no tenemos grandes competidores ya que no hay en la actualidad un programa de estos que este en funcionamiento, si tenemos pequeños competidores pero no los hace directos ya que cuentan con un sistema ingresos los cuales son

regidos desde el comienzo con sus usuarios en cambio musical dream se enfoca como en estos programas de televisión en ayudar en el inicio de la carrera de todos los que son viables a nuestro proyecto y se diferencia de estos porque acompañamos a todo momento nuestros usuarios además contamos con el sistema de inversión la cual aumenta nuestros clientes cada que se vea resultad

Análisis de los proveedores

Al iniciar el proyecto los primeros elementos que se compren serán de contado con un porcentaje que cada socio colocara, una vez ya este establecido el proyecto y allá cogido mas fuerza se firmara un contrato con un establecimiento que venda todos los implementos que necesitamos, asi podemos dar fe de que se cumpla la garantía de cada uno de nuestros instrumento y se genere una disminución de gastos al hacernos clientes y tal ves socios de una tienda de instrumentos musicales.

Marketing Mix

El núcleo de nuestro servicio es, principalmente las personas que tienen talento en el música, donde ellos podrán explotar todo si talento bajo nuestra ayuda como disquera o sello discográfico.

La calidad de nuestro servicio es la parte humana de nuestros artistas como de la parte administrativa que con la ayuda de todos como equipo seremos la compañía mas grande del mercado.

Mas que envase lo que nosotros utilizaremos para nuestro servicio es publicidad y marketing digital, como Instagram, Facebook, historias, banner de conciertos, etc.

Estrategias de producto

Las estrategias que tenemos como empresa es llegar principalmente a los bares mas conocidos de la ciudad, mostrando las canciones de nuestros artistas y llegando a un acuerdo con estas personas para que mis artistas puedan darse a conocer y así empezar a escalar en este mundo de la música.

También una de las estrategias es lanzar las canciones de los artistas unidas y no una por una, ya que mientras solo escuchan una no tienen posibilidad de encontrar más información del artista, en cambio sí subimos un numero considerado de canciones la gente querrá buscar mas y van a encontrar mas canciones y mas sobre

los artistas, por lo tanto, seguirán buscando y verán que es muy bueno y lo recomendaran.

LOGO DE LA EMPRESA	MUSICAL DREAM		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
		09/ 10 /2020	

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

MUSICAL DREAM (sueño musical) hacemos realidad la posibilidad de surgir en la musica a todos aquellos jovenenes con talento y sin oportunidades

B OBJETIVOS

Dar la oprtunidad de salir a delante a todos los jovenes de escasos recursos para dar una mejor economia a sus hogeres asi mismo brindar nuevos artistas en el ambito musical nacional y posicionamiento internacionalmente

C. METODOLOGIA

ofrecer un paquete de beneficios a nuestros futuros artistas como es el caso de ayudas económicas a sus familias y el apoyo para que termine sus estudios (primarios, secundarios o profesionales)

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Musical Dream es un proyecto enfocado en jóvenes de Colombia que su mayor sueño es ser cantantes pero no cuentan con ningún apoyo, nosotros patrocinamos a estos jóvenes económicamente. y mejorando sus pequeñas fallas y profundización en la música nuestros ingresos se realizarán a través de pequeños porcentajes que se le descuentan al artista una vez los vamos a hacer crecer en el mundo musical

D. DURACION

Cada usuario tiene un contrato inicial que será de entre 5 a 7 años. ya que en los dos primeros años se trabajará, arreglos. afinidad en el resto del tiempo se realizarán giras conciertos y algunos trabajos como canciones propias del artista al pasar este tiempo se tomará la decisión de darle continuación al contrato o si se desea buscar otra disquera

E. ENTREGABLES

el contrato a firmar entre el ARTISTA y la MUSICAL DREAM contará con un paquete de beneficios para el futuro artista y su familia como es el caso de brindarle los elementos básicos y necesarios para su óptimo desarrollo como es el caso de las comidas estadia ropa seguro medico y

entreterimiento al igual que el apoyo para la culminacion de sus estudios (primarios. secundarios o superiores) al igual que una ayuda mesual para su familia

G. PERFIL DEL CLIENTE

joven en los 17 y 26 años de edad de estratos 1.2 y 3 que reside principalmente en bogota pero tambien puede proceder de cualquier otra parte del pais donde el indice de pobreza tambien es grande

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Musical dream es un sello discográfico colombiano dedicada a la música del gregeton fundado por Andrés Camilo Trujillo, joelith Gómez y Juan José medina.

Somos un sello discográfico que prometemos darnos a conocer en todo el mundo. Por nuestros talentos actuales mente estamos enfocados en jóvenes nuevos con talentos altamente calificados

Para que puedan grabar con nosotros y sean. Unas promesas a triunfar en la música

Firma del responsable del servicio:



Nombre del Responsable del servicio

Andres Camilo Trujillo
Alarcon

Firma: Andres Camilo trujillo

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Misión: Posicionarnos como una de las empresas discográficas mas importantes en Colombia, apoyando el talento musical y artístico que nace a diarios en el país, y de esta forma ser reconocido como la compañía que aporta, forma y acompaña el crecimiento artístico, personal y profesional de cada una de las personas que se unen a esta familia.

VISIÓN: Ser en el 2025 la empresa discográfica mas querida y reconocida en el territorio latino americano, formando lideres artísticos, reconocidos no solo por su talento si no también por su calidad humana.



Estrategias de precio

Los pagos se harán una vez se acabe el evento y tengan todo contabilizado, a más tardar de 5 a 10 días calendario. Esto será iniciando.

Las personas a pagar serán los organizadores de eventos, en su defecto el administrador de los bares.

El ingreso por publicidad será ya cuando nuestros artistas sean conocidos y estos los utilicen para campañas o cuando YouTube ya empiece a monetizar nuestras canciones será también uno de nuestros pequeños ingresos.

Ya después de ser mas reconocidos cobraremos un aproximado de 500.000 pesos a 1'000.000 de pesos por evento, y cuando sea mas exclusivo asi mismo será el costo elevado.

Estrategias de distribución

Nuestra estrategia de distribución, más que todo será en plataformas digitales, como lo deciamos anteriormente, Instagram, Facebook, You Tube, Spotify.

Como también será Banners o comerciales muy cortos donde se presentara en dia del evento y los artistas a representarnos.

¿CUAL ES EL PRODUCTO O SERVICIOS?

El servicio a dar es cambiar el rol de la música de hoy en día para darle unos principios valorar a nuestra juventud, Atraves de nuestro servicio daremos a conocer el valor que tiene la música llevando mensajes positivos a nuestros hogares Colombiana y al mundo entre para darnos a conocer por el buen servicio que ofrecemos

¿CUÁL ES EL CLIENTE POTENCIAL?

Entre nuestros potenciales clientes encontramos a personas de edades entre los 16 hasta los 33 años de edad, que quieran perseguir sus sueños y si tienen buen talento los escogemos para que haga parte de nuestra familia. También publico que se presentara en nuestros conciertos. Son clientes potenciales que escuchan nuestros temas y disfrutar lo que hacemos.

¿CUÁL ES LA NECESIDAD?

Satisfacer la necesidad y el estrés de tener una rutina diaria dándole a nuestro público la posibilidad de disfrutar de buena música y una noche agradable con sus familias, amigos.


¿COMO?

Estaremos ubicados en la ciudad de Bogotá y estaremos operando en todo el territorio nacional. Para buscar hacer nuevas promesa de la música en Colombia, Operaremos principalmente por una plataforma virtual bien estructurada para darle una seguridad y confiabilidad. Al momento de pasar la primera fase de la entrevista utilizaremos todos los equipos necesarios para darle una mejor seguridad a cada persona entrevistada (clientes o usuarios)

¿POR QUÉ LO PREFERIRÁN?

Con comisiones o tarifas más competitivas, siendo más amigables con nuestro público en general, generando confianza e incentivando a todas aquellas personas a que logren sus metas. También buscar la forma de que todos cuidemos nuestro Planeta Tierra con eventos para recaudar fondos para aportar a esas empresas sin ánimo de lucro que apoyando el en verde cimiento de nuestros parques y fuentes de agua.

1.0

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
---	------	---------	-----------------	-----------	----------

<p>Producto servicio ¿El producto tiene eco diseño?</p>	<p>Si, contamos con plantas eléctricas que se cargan con la luz solar para los eventos, (luces, sonido, etc. Con esta forma disminuimos el uso común de la electricidad y así mismo se reduce el consumo de agua en las represas de agua ya que al usar energía solar</p>	<p>Al igual que el agua ya que robamos energía solar disminuimos casi hasta eliminar la energía tradicional que es la que más mal gasta el ecosistema.</p>	<p>Se reducen tomas, multitomas, y muchos cables eléctricos al utilizar los paneles solares. No manejamos producto empacado como base a nuestro proyecto pero en secundario tenemos cervezas envasadas con vasos reciclables hasta llegar al punto de adecuarlos</p>	<p>En nuestro plan para reducir nuestra huella de carbono Esta el plan de reducir el consumo de plástico al mínimo fomentad o la reutilización de vasos cervceros y la implementación de pates de basureros</p>	<p>Como lo decía en materias primas la idea es adecuar el proyecto hasta el punto de poner estantes de bebidas y hasta comidas donde sus empaques sean reciclables o hasta comestibles</p>
	<p>omitimos la electricidad común.</p>		<p>hasta ser consumibles</p>		

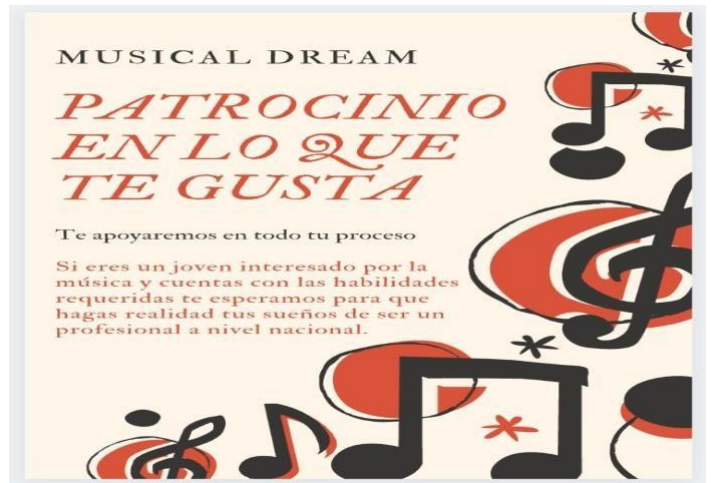
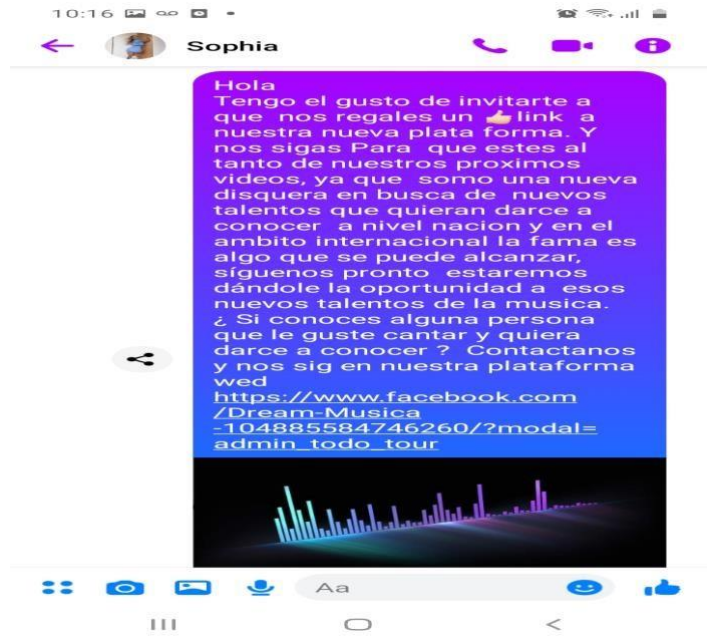
Se presenta una campaña con bastante precisión donde se evidencia el mensaje, asunto atractivo, contenido adecuado y el uso de la herramienta

Nuestro mensaje es que queremos que todos los jóvenes que de escasos recursos económicos que deseen mostrar su talentos y dotes artísticos. Pueda desarrollarlos y mostrarlos a mundo por medio de videos musicales y presentaciones en musicales y con ciertos, que ningún problema que se presente en nuestras vida es imposible de resolver todo tiene solución en esta vida



Presenta estrategias claras y definidas a través de una landing page, como medio para convertir visitantes en leads y entrega el diseño de presentación para página web

Convertiremos a estrategias de contenido orgánico. Ya que nos permite dar a conocer nuestro contenido a través de publicaciones sin ningún costo facilitando mantener nuestro servicio en las redes sociales permitiendo que llegemos a un publico mas numeroso



Se presenta de manera precisa y completa el cálculo del CAC(*Customer acquisition cost*) y el LTV (*Lifetime value*) con un análisis comparativos de los resultados, en Facebook o Instagram sustentado con los pantallazos de los resultados de los indicadores producto de la campaña publicitaria del producto o servicio

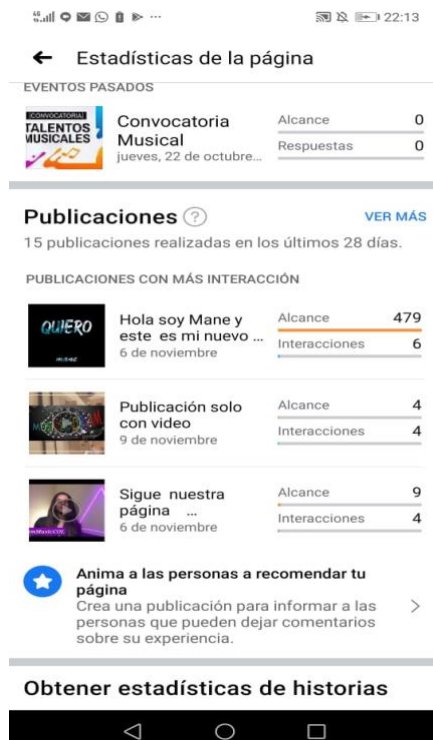


Link de nuestra pagina

https://www.facebook.com/Dream-Musica104885584746260/?modal=admin_todo_tour



#2
Evidencia



https://www.facebook.com/Dream-Musica-104885584746260/?modal=admin_todo_tour

actividad del
procesos

tiempo estimado de realizacio
minutos/hora

Cargos que participan en la actividad

numero

manager

tecnico (controlador)

Disquera

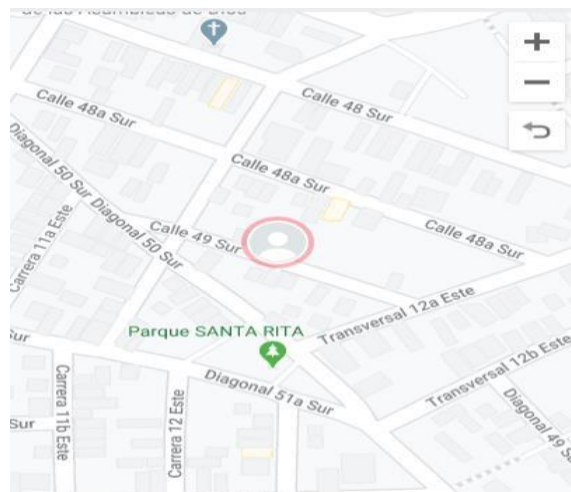
3 horas/ 180 min Dia

publicista

rececionista

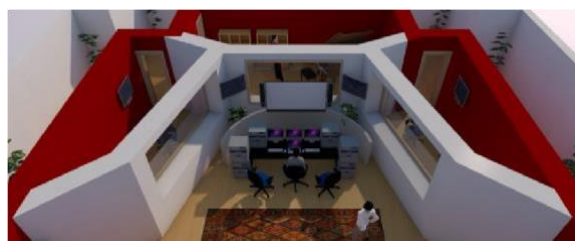
auxiliares de despacho

Localización del proyecto



INFRAESTRUCTURA FÍSICA, TÉCNICA Y TECNOLÓGICA

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
----------------	-------------	----------	-----------------	-----------------------



Infraestructura – Adecuaciones	Estudio de las Grabacion	1	4.500.000	
Maquinaria y Equipo				

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
			822.000	
			1.180.000	
			1.080.000	
			4.433.00	
			Total 7.515.000	
	Microfonos, Consola de Sonido, consola de mezcla, baffles.	3		
Equipo de comunicación y computación	Computador, impresoras telefonos de atencio al publico	3	3.600.000	
	M-audio Air 192X4 Estudio de Grabacion	1	560.000	
	Micrfono USB Fifine	1	339.900	

	Micrfono Rode NtZ-a rock modelo	1	1.099.000	
Muebles y Enseres y otros	Muebles oficina equipos eletrodomestico de oficina	2	6.000.000	
	Mesas de escritorio y reuniones			
	Audifinos estudiotechinca	1	672.000	
	Monitores estudio krk5 64 rokit	1	1.819.00	
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Otros (incluido herramientas)	Herramientas de reparacion para casos de emergencia	2	600.000	
Gastos preoperativos				

Proceso

Bien / Servicio:

Unidades a producir:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Master	2 horas	Director de Proyecto, Ingeniero de	3	Microfonos, Computador, Consola de
		Sonido, Productor musical		Sonido, consola de mezcla, baffles.
Lanzamiento de Canciones	4 horas	Diseñadora grafica, Director de Comunicación, publisistas, marketing digital	3	Computadores
Apoyo a lanzamientos	2 horas	Publisistas, Marketing digital	1	Computadores

Nota: * El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, si usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.

Personal requerido

PERFIL	Persona que tenga conocimiento en área de producción musical y relaciones publicas
ROL	Creador de música
DEDICACIÓN	Tiempo completo

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*
	Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)				
Hacer las pistas para los artistas	Profesional en Ingeniería de sonido, o producción musical	6 meses a 1 año		Nomina	8 horas	1	1.100.00
Estar innovando los proyectos de los artistas	Administrador de empresas	6 meses	6 meses	Nomina	8 Horas	1	1.200.000
Estar al tanto de los pagos y de que nos cancelen los eventos.	Administrador de empresas	1 año	1 año	Nomina	8 horas	1	900.000

Conclusiones y recomendaciones

Se concluye que gracias a este proyecto y esta investigación pudimos observar que nuestro plan de negocio si es viable ya que estamos ayudando a muchas personas con problemas de drogadicción y sacando a muchas personas de la calle y también evitando que estos jóvenes se adentren a mundos o cosas que no los llevaran a nada malo.

También vimos que todo se puede lograr con disciplina y mucha dedicación, y vimos que en nuestro territorio colombiano hay cientos de personas que esperan una oportunidad para salir a delante o simplemente para demostrar su talento.

Bibliografía y anexos

- <https://www.dinero.com/empresas/articulo/estas-son-las-increibles-cifras-dela-rumba-en-bogota/276334>
- <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/ganancias-de-conciertosy-festivales-musicales-por-raul-avila/256928>
- <https://www.rockombia.com/>

- <https://asobares.org/>
- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercadolaboral/empleo-y-desempleo>
- <http://www.odc.gov.co/problematika-drogas/consumo-drogas/situacionconsumo>
- <https://www.rcnradio.com/colombia/consumo-de-drogas-en-colombia-bajopreocupante-panorama>
- <https://www.eltiempo.com/salud/cifras-sobre-el-consumo-de-drogas-en-colombia-a-2019-334834>
- [https://www.facebook.com/Dream-Musica-104885584746260/?modal=admin todo tour](https://www.facebook.com/Dream-Musica-104885584746260/?modal=admin_todo_tour)