



CV- PRODUCTIONS

Keyla Perez Villalba

Jennifer Ospina

COMPROMISO DE AUTOR

Yo Keyla Daniela Perez Villalba identificado con C.C 1.121.965.242 estudiante del programa Administración de empresas y Yo Jennifer Andrea Ospina Durango identificado con C.C 1.110.576.813 estudiante del programa Comunicación social y periodismo 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.

Jennifer Ospina.

Keyla Perez.

1110576813

1121965242

Tabla de contenido

I.	Resumen ejecutivo	4
	<ul style="list-style-type: none">• <u>Introducción</u>• Objetivos• Claves para el éxito	
II.	Descripción de la idea de negocio	¡Error! Marcador no definido.
	<ul style="list-style-type: none">• Modelo de negocio• Descripción detallada de la misma• Propuesta de valor	
III.	Estudio de mercado	¡Error! Marcador no definido.
	<ul style="list-style-type: none">• Innovacion sostenible	
IV.	Marketing Mix	¡Error! Marcador no definido.
	<ul style="list-style-type: none">• Estrategias de producto.• Portafolio de productos o servicios.• Estrategias de distribución.• Canales de distribución.• Estrategias de publicidad.• Estrategias de ventas.• Estrategias de marketing digital.	
V.	Estudio Técnico	¡Error! Marcador no definido.
	<ul style="list-style-type: none">• Localización del proyecto:• Macrolocalización.• Microlocalización.• Instalaciones.• Planta y equipo.	
VI.	Bibliografía	¡Error! Marcador no definido.

Resumen ejecutivo

Introducción

Somos una empresa que se especializa en crear contenido de video mediante la captura de imágenes en movimiento, es decir, nos encargamos de todo el proceso, desde la planificación o preproducción, la producción o ejecución y el montaje o postproducción de un audiovisual, sea cual sea el la finalidad. Además somos una plataforma digital de empleo, que nace del incremento variable de desempleo en nuestro país y a nivel mundial; con base en un análisis notamos que la recepción por parte de empleadores de CV en físico a veces es interrumpida por situaciones de trazabilidad de la misma o en tal caso se lleva tiempo reclutar personal para el vínculo laboral, esto hace que el proceso sea más difícil para ambas partes, en el mismo análisis detallamos que es más factible para el empleador en este caso, observar un recurso audiovisual de 5 minutos que disponer 2 horas de su tiempo para entrevista o procesos de reclutamiento, esto ayudaría a que la vinculación sea más concisa en el ámbito laboral, en ocasiones las hojas de vida en físico pierden su tráfico y el proceso de vinculación no tiene respuesta, por ello iremos de la mano con la era digital, CV-PRODUCTIONS busca transformar y posicionar la dinámica de recurso audiovisual como factor clave para potenciar a las personas laboralmente e impactando personalmente para generar más empleo a nivel mundial.

Objetivos

Objetivo General

Gestionar proyectos audiovisuales de alto nivel artístico y contenido para promover el desarrollo y alianzas de la producción cinematográfica del país en el proceso.

Desarrollar estrategias que nos permitan producir obras audiovisuales que satisfagan el presupuesto y las necesidades creativas de nuestros clientes. Además potenciar una tasa de empleabilidad diferente a la de los dos últimos años, haciendo crecer emprendimientos personales o vinculaciones laborales que generen gran expectativa, un impacto tanto social como laboral y económico, también darle un buen manejo y transformación a cada proceso de reclutamiento laboral.

Objetivos Especificos

-Alcanzar un impecable profesionalismo en los productos audiovisuales y en el proceso productivo de los mismos, mediante los avances tecnológicos que nos genera la época.

-Lograr la satisfacción total de cada cliente que haga una inversión en la empresa, mediante proyectos de alta calidad, y estructuración de material acorden al deseo del cliente.

-Potencializar la reducción de parte del desempleo en la ciudad de Ibagué, por medio del acompañamiento en la entrevista y/o presentación de las personas que se encuentran desempleadas y que aspiran a un cargo de forma virtual en tiempo de pandemia.

Claves para el éxito

- Uno de nuestros factores clave e innovadores es la realización de contenidos audiovisuales producidos por CV-PRODUCTIONS, con profesionales del medio que te asesoren y te ayuden a estructurar de manera correcta tu necesidad creando así una excelente producción. Además generando interacción directa entre el empleador y el vacante, mediante el uso de CV en formato de video (Reel).

Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Nuestro servicio es realizar todo tipo de grabaciones y producciones de videos y cortometrajes. Además convertir las hojas de vida en una muestra audiovisual para que sea más factible su búsqueda del empleo.
¿Quién es el cliente potencial?	Nuestro cliente potencial es una persona que tenga el deseo o necesidad de generar un producto audiovisual, además de la persona mayor de edad que sea vacante de un posible trabajo y este en el proceso de entrevista.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer de manera eficaz al cliente que esta en busca de un proyecto audiovisual de calidad, además de colaborar con la

	<p>oportunidad que se le presenta a una persona de optar por un trabajo.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Asesorando de manera minuciosa a las personas que deseen producir un proyecto audiovisual y en el caso de los empleos será a través de una plataforma digital de empleo, que será base pilar para crear contactos directos de vínculos laborales o trabajos independientes, generando un mayor impacto laboral en las personas.</p>
<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>Las personas nos preferirían ya que nuestra empresa se caracteriza por empleados que poseen profesionalismo y muchas capacidades para realizar proyectos que resaltan por su calidad y por poseer un buen alcance digital, contando con profesionales que agilizan el proceso para búsqueda de empleo, con el objetivo de establecer un posicionamiento de marca a través de la era digital.</p>

MODELO DE NEGOCIO

¿Quiénes son los clientes?

Publico que dinero con el que pueda costear el valor de un proyecto audiovisual,

¿Cuál es la propuesta de valor?

La fácil accesibilidad a empresas de todo el mundo y, la ampliación del círculo laboral para generar más experiencia para los postulantes, con base en una pieza audiovisual que reflejará todo el perfil personal de la persona en cuestión

Cuáles son los recursos y procesos necesarios

Un recurso físico de planta, donde podamos instalar los equipos para el equipo de producción digital de la plataforma, incluyendo recurso de un equipo de comunicaciones, y allí empezar a posicionar la plataforma.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

El manejo de los costos se nivelaría en la trazabilidad de contactos que genere el usuario en la plataforma.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

A través de la apertura de una plataforma digital donde cada cliente pueda cargar su CV y pueda ser reenviada a una base de datos de empresas en procesos de contratación, asimismo darle un mejor manejo de trazabilidad a los datos de cada persona o empresa en su posicionamiento laboral.

Cómo generar ingresos y/o fuentes de financiación?

Mediante un manejo de publicidad y marketing digital para ampliar nuestro posicionamiento, y también brindar a las personas suscritas en nuestra plataforma unas membresías y asesoramientos que impulsen su proceso a mejores vínculos laborales.

¿Cómo puede ser sostenible?

Por ser por un medio digital, el uso de recursos físicos para impresión o publicidad será limitado; la sostenibilidad del proyecto también vendría de su modelo de negocio Freemium y las alianzas que se generen o publicidades enmarcadas en nuestra plataforma.

¿Cómo se pueden generar relaciones con los clientes?

Con una interacción directa en nuestra plataforma, donde los clientes podrán dar sus opiniones en cuanto a las demás personas suscritas a la misma, y así retroalimentados para mejorar sus CV y posicionamiento.

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

Alianzas por medio de publicidad a través de medios de comunicación como redes sociales, radio, tv y marketing digital o unión con otras empresas.

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Con el modelo de ventas Freemium, los usuarios de nuestra plataforma podrán crear una cuenta totalmente gratis y compartir en ella sus CV en formato de video para ser visualizados por todo el mundo, asimismo conseguir un contacto de empleo o trabajos independientes, en tal caso de que un usuario desee ser posicionado en nuestra página, asesoría para una producción profesional o tener contacto con grandes

empresas directamente para servicios freelance u otro tipo de vinculación, estos servicios vendrían incluidos en paquetes de suscripción Premium.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

CV-PRODUCTIONS implementará varias alternativas para que los usuarios obtengan un buen beneficio de nuestra plataforma, una de ellas es que, en tal caso de no ser contactado con una empresa para su vinculación, podrá ser contactado para proyectos que requieran un trabajo de calidad y de corto tiempo (contactos Freelancer), con estos contactos, las empresas o personas que soliciten los trabajos del usuario podrán dar comentarios acerca de cada perfil, esto con el fin de darle movimiento a la cuenta del usuario en nuestra plataforma y que el posicionamiento sea por cuenta del usuario, entre más trabajos y recomendaciones obtenga, el perfil del usuario será más visible para los demás; también manejaremos la alternativa de pagos para obtener membresía Premium con nosotros, dependiendo la necesidad o asequibilidad, disponemos de varias membresías según sea el requerimiento; un paquete Premium que ofrecemos es el asesoramiento personalizado para crear una pieza audiovisual con lineamientos profesionales, o nosotros producirle el Reel que requiera con equipos y personal capacitado para esto; garantizando profesionalismo y posicionamiento visual en cualquier plataforma digital; también contaremos con una membresía Premium que se basa en un plan de marketing y publicidad al usuario, si éste se dedica a trabajos Freelances, esto le ayudará a aumentar sus ventas y tener una constante de trabajo siendo la virtualidad su base de emprendimiento.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Con el modelo de negocio escogido (Freemium) la venta con el usuario podrá efectuarse cerrada dependiendo el servicio pactado, en el caso de que el usuario desee hacerse suscriptor Premium, deberá cancelar por medios de pago electrónicos con tarjeta, consignaciones o giros, una vez validado este proceso se creará un cronograma de trabajo con el usuario donde se impondrá fechas de entrega, avances, retroalimentaciones, metas cumplidas, etc., esto con el fin de quedar en buen acuerdo de parte y parte.

Innovación Sostenible

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un	La producción de nuestros servicios	Cómo nuestro núcleo de producción es la energía, lo que implementaremos	Llevando de la mano lo digital, dejamos a un lado el papel físico, esto para	N.A	Reciclamos los residuos de papel que generamos en la

<p>ecodiseño ?</p>	<p>como son digitales, no requiere un uso de agua potable constante.</p>	<p>son reguladores de energía en los puntos de conexión a los computadores para que haya un control y optimización de la energía</p>	<p>contribuir en el uso de material que no contribuye al ecosistema ni la rentabilidad de la empresa.</p>		<p>empresa</p>
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p>		<p>Los medios de transporte que utilizaríamos, sería una van asociada con un sistema de gas natural, pero solo en tal caso de que en el servicio se incluya una producción audiovisual que requiera desplazamiento del personal de la empresa a la locación requerida.</p>	<p>Empezaremos con un piloto de marketing netamente digital por un periodo de 6 meses, esto para empezar un posicionamiento en redes, ya una vez pasado el periodo, empezaremos a implementar un marketing con impresiones de pendones o</p>		

			publicidad P.O.P en eventos comerciales o alianzas.		
--	--	--	---	--	--

ANÁLISIS DEL SECTOR

ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

Identifique quien es su competencia

Nuestra competencia directa seria **Coptercam Productora Audiovisual** ya que esta ubicada en la ciudad de Ibagué, aunque finalmente todas las productoras de audiovisuales son nuestra competencia ya que cuentan con una gran experiencia y durabilidad en el mercado, pero eso no detiene a CV-PRODUCTIONS como nueva empresa ya que contamos con el mejor personal que están capacitados para llevar a cabo este excelente trabajo.

Defina las variables importantes para su idea de negocio

Produccion de audiovisuales,Adecuacion a hoja de vida, Plataforma digital , Agencia de publicidad, Excelente servicio.

Variable	Valor
Producción personalizada	5
Adecuacion de hoja de vida	5
Plataforma digital	4

Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

Estrategia	CV-PRODUCTIONS
Incrementar	Nuestra pagina web,será mediadora para que podamos <i>incrementar</i> nuestro numero de clientes sin que el proceso de reconocimiento sea largo sino que en dicha pagina pueda evidenciar nuestro trabajo y tenga la oportunidad de dejar sus dudas en las mismas.
Reducir	Nuestro plan con la intervencion de los vacantes en sus hojas de vida y el asesoramiento para su presentación o entrevista podrá <i>reducir</i> un porcentaje del desempleo que padece actualmente Ibagué.

Eliminar	CV-PRODUCTIONS es una empresa que se encarga de hacer piezas publicitarias, las compañías que adquieran sus servicios podrán disminuir costos y tiempos, ya que nuestra empresa estará encargada de hacer un asesoramiento personalizado con cada cliente, ayudando con la calidad de todo el proceso del audiovisual, al <i>eliminar</i> por completo los canales de subcontratación.
Mantener	La culminación de cada proyecto y al mismo tiempo satisfacción de cada cliente podrá <i>mantener</i> un excelente status con todo el público externo cercano a la empresa lo que ayudara a que más personas hagan parte de nuestra comunidad.

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importantes que van a diferenciarlo con su competencia

Estrategia	Variable 1	Variable 2	Variable 3
CV- PRODUCTIONS	Producción personalizada	Adecuacion de hoja de vida	Plataforma digital
Coptercam Productora Audiovisual	Asesoría técnica para audiovisuales	Aumento de la inversión en marketing	Fotografía industrial para presentacion

Fuerzas Porter

Poder de negociación de los proveedores: En términos de aprovisionamiento, los proveedores no nos afectarán directamente, porque hay varios proveedores que nos proporcionan los materiales. El problema del proveedor radica en el arrendamiento de equipos, porque el número de proveedores que nos pueden alquilar es pequeño, por lo que tienen un fuerte poder de negociación con la empresa.

Es muy difícil que los proveedores se conviertan en una amenaza competitiva ya que son servicios algo distintos; mientras ellos nos alquilan los equipos, nosotros los utilizamos para producir, es por eso que el poder de negociación con proveedores no se vera como una amenaza, al contrario por ser una empresa determina la que nos provee el material en un futuro y por nuestra fidelidad con ellos, podremos analizar una reducción en los costos de alquiler.

Poder de negociación con los clientes: La desventaja que se puede presentar es cuando nos encontramos con que los clientes están concentrados, ya tienen la capacidad de negociar a un precio más bajo de lo normal nuestros servicios porquen

están comenzando a invertir en una nueva empresa con poca trayectoria en el mercado. Para hacer frente a esta situación, CV-PODCONS debe buscar una posición diferenciada que limite de esta forma el poder de negociación de los clientes, pues la obtención de servicios diferentes a otras empresas reducirá la presión.

Rivalidad entre los competidores: La presencia o ausencia de barreras de entrada en este sector es una de las variables que ingresan en la rivalidad existente y el nivel de competencia que hay actualmente en el.

Una de las barreras que se presentan es el de las empresas con experiencia y antigüedad, ya que suponen una ventaja respecto a nosotros como nuevos competidores porque ya tiene una imagen corporativa adquirida; es decir un reconocimiento por parte del público. Lo que nos ayuda en ese aspecto es que cada una a lo largo de su carrera ha generado una vida social adecuada para que la gente nos tome en cuenta y estemos presentes en sus pensamientos cuando a profesionalismo se refieren y esto también puede ser una ventaja a nuestro favor como empresa nueva, además podríamos promover el apoyo a la microempresa que ahora en Colombia resuena mucho.

Otra barrera que identificamos puede ser la de inversión que se debe hacer para la creación de una empresa con potencial. Pero también podríamos sacar provecho de nuestras adquisiciones previas, ya que son de materiales de alta calidad que fueron inversiones con ahorros previos. Los otros materiales que nos limitarían podrían ser alquilados a los respectivos proveedores como afirmamos anteriormente.

Amenaza de productos sustitutos: En el caso de nuestra empresa se podrá ver el gran esfuerzo que generamos, siendo solo dos mujeres las dueñas de la idea de negocio, con la que ofrecemos un gran servicio para generar proyectos audiovisuales de calidad y un asesoramiento para las que están en un proceso de contratación.

La facilidad con la que los clientes cambian de una empresa a otra también aumenta la gravedad de la amenaza que plantean los productos o servicios alternativos. Pero esta amenaza aumenta cuando el precio es la primera motivación de los clientes para comprar bienes. Por tanto la mejor manera de superar esta amenaza será aumentar la lealtad de los clientes ,eso si,primero se tendrá que generar una serie de beneficios que tendrán costos o grandes esfuerzos,pero que después generaran la preferencia de los clientes por encima de otras empresas .

Amenaza de productos entrantes: Este mercado no es apto para la entrada de muchos nuevos actores, ya que muchas grandes empresas cuentan con un posicionamiento y engloban gran parte del mercado a nivel local,por eso resulta difícil posicionarse ante ellos,la solución que encontramos para esta amenaza seria el posicionamiento mediante publicidad y buenos resultados con evidencias de previos servicios que se han realizado, gracias a est se podrá destacar en el mercado audiovisual cotizado .

Marketing Mix

-Núcleo: comprende aquellas propiedades físicas, químicas y técnicas del producto que lo hacen apto para determinadas funciones.

Cámaras

Para cada situación se requiere de una cámara diferente, ya que no utilizamos una misma cámara para grabar una entrevista o para hacer un estudio fotográfico, por ello, en **CV-PRODUCTIONS** trabajamos con Sony y Canon, las mejores marcas del sector aprovechando que gracias a lo que estudiamos hemos podido adquirir o comprar. Disponemos de 2 cámaras estupendas como son la Canon C-100, la Canon 7D .



Estos dispositivos sin duda pueden satisfacer las necesidades de todos nuestros clientes en productos audiovisuales de alta calidad, además en este tiempo de pandemia ayudan a las personas que aspiran a tener trabajo a que su video de presentación este acorde con las necesidades de los empleadores.

Iluminación

Ha pasado un tiempo desde que empezamos a disfrutar de las luces LED. Sin embargo, este tipo de iluminación en estudio no suele ser buena porque se basa en la difusión de pequeños puntos de luz, y actualmente la mayoría de nuestros trabajos se ejecutan en dicho estudio por cuestiones de bioseguridad, por eso debimos ajustarnos a las condiciones y solucionar esto, aprovechamos de las increíbles prestaciones que presta la luz LED e incorporamos en nuestros utensilios el Cooled HPL 1600/200, un foco LED de gran tamaño con difusor especial que hace que se solucionen las pequeñas dificultades que este tipo de luz presenta.



Disponemos de paneles fluorescentes, paneles de luz y fondos, como lo es, por ejemplo, el 2x1 Skylite.

Trípodes y grip

Para poder realizar varias tomas, se necesitan algunos elementos adicionales para colocar la cámara y el micrófono en una posición más adecuada. Además, el trípode tradicional, en nuestro caso Benro S8, que vino incluido con la compra de una de las cámaras, También estamos equipados con grúas y barras deslizantes para mover la cámara cómodamente durante el rodaje y sesiones.



Diseño: Nuestra empresa también es regida por las exigencias de los clientes, entonces los clientes simplemente nos comentan sus necesidades y **CV-PRODUCTIONS** las satisface a cabalidad.

Servicio: Todas las productoras de video se dedican principalmente a la producción de contenidos audiovisuales, sin embargo, la tendencia que abarca nuestra empresa es cubrir todas las etapas de dicha tendencia, desde el primer borrador de la idea hasta la posterior producción y seguimiento de los resultados. Aunque **CV-PRODUCTIONS** resalta a comparación con otras productoras por el servicio personalizado que se le brinda a las personas que están pasando por una selección o entrevista de un trabajo en estos tiempos de pandemia.

Portafolio

Rol	Tu primer pedido	Tu segundo pedido	Tu tercer pedido
Dónde Juego	<ul style="list-style-type: none"> Shooting de fotos Video 1er dia jardin Video 1er dia escuela Video de cumpleaños 	<ul style="list-style-type: none"> Video Entrevista 1er trabajo Shooting de fotos - independencia -Video 1er casa -Video 1er hijo Video 1er microempresa 	<ul style="list-style-type: none"> Shooting de fotos publicidad empresa Video Familiar Video Grado de los Hijos
Cuales el juego	Shooting de fotos que los papás desean tener de la infancia o preadolescencia de sus hijos.	Jovenes iniciando independencia económica, disfruta n con amigos	Jovenes adultos - independientes, iniciando familia,comprando casa
	Consumidores entrando al mercado 1-20 años	Consumidores en edad laboral 22-34	Consumidores maduros 35-...

Estrategia de precio

Fotografía y vídeo	Valor Mínimo
Story Board o guion comercial Tv (30" 8 cuadros)	\$ 1,950,000
Story Board o guion video institucional 3 minutos(40 cuadros)	\$ 2,550,000
Dirección en Pre-producción, Producción y Edición	\$ 1,650,000
Producción vídeo entrevista	\$70.000
Retoque digital x foto (no se cobra por hora ya que por hora se hacen más rápido)	\$ 100,000
Codirección producción comercial	\$ 1,850,000
Hora sesión fotográfica (no incluye personal extra y viáticos)	\$ 715,000
Día de Sesión fotográfica (no incluye	\$ 1,850,000

personal extra y viáticos)	
Pago por foto elegida	\$ 510,000
Otro servicio	
Subtítulos para Video	\$ 135,000
Diseño de virales - imagen	\$ 850,000
Ilustraciones especiales (Debe de tenerse en cuenta su complejidad)	\$ 154,000
Diseño de virales – video	\$ 1,650,000
Ilustración de Historietas	\$ 285,000

Estrategias de distribución

El canal de distribución consiste en un conjunto de organizaciones interdependientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor o usuario de negocios. Los canales utilizados por **CV-PRODUCTIONS** son:

-Canal de marketing directo: Este marketing se refiere a los servicios prestados directamente a los clientes cuando participan **CV-PRODUCTIONS**, Por tanto, nos referimos específicamente a la interacción entre el cliente y la empresa, y el cliente podrá evaluar en base a su propia experiencia.

-Canal de marketing indirecto: Nuestro marketing indirecto se utilizará a través de publicidad en redes sociales, y nuestro intermediario será una plataforma diferente en la que queremos mostrar información general sobre la empresa.

Estrategias de comunicación

Consiste en una combinación específica de publicidad, relaciones públicas, ventas personales, promoción y herramientas de venta directa, y las empresas utilizan estas herramientas para crear valor de manera persuasiva para los clientes y entablar relaciones con ellos.

-Publicidad: En **CV-PRODUCTIONS** se utilizará 2 tipos de publicidad: Online e impresa.

La primera se desarrollará por medio de las redes sociales y la segunda será de forma local.

Las redes sociales se han convertido en una herramienta de promoción para muchas empresas en la actualidad. A través de ellos se pueden realizar las siguientes operaciones: publicar eventos, fotos, cupones, videos en un día específico, organizar concursos y producir recompensas de la empresa ... La ventaja de utilizar este tipo de anuncios puede ser: muy adecuado para atraer clientes jóvenes (generalmente no Mayores de 35 años), informar a través de la mayoría de las redes sociales es gratuito, y en algunas de ellas también se pueden utilizar parámetros demográficos. La publicidad social es la mejor opción para tu negocio.

Publicidad en el lugar: Con esta función, podemos aprovechar la oportunidad que tienen los clientes habituales (o incluso ocasionales) de venir al lugar para anunciar nuevos eventos o promociones. Las actividades a realizar serán: colocar carteles a la salida del lugar, utilizar la intervención del administrador del lugar para informar futuros eventos y promociones, pedir a los empleados que discutan el tema con los clientes y colocar materiales publicitarios en la mesa para anunciar promociones y actividades. La ventaja de este tipo de publicidad puede ser: es muy barata, y mis clientes (los que ya tienen confianza en mi lugar) definitivamente estarán interesados en saber si habrá

eventos o promociones en el futuro porque somos conscientes que estas actividades en cualquier empresa llaman la atención de un público general.

-Promoción de ventas: Descuentos que se probablemente se podrán realizar en **CV-PRODUCTIONS** serán:

Descuentos por día de la semana y edad

Significado: el porcentaje de descuento solo se ofrece en determinados días de la semana y para personas de determinadas edades. Por un lado, se trata de atraer tráfico en los días en que el público es reducido y de atraer clientes habituales que no pertenecen a la marca.

Segmentación por rol familiar

El contenido incluye: se otorgan descuentos a personas especiales de la familia que planean visitar: padre, madre, hijo, tío, abuela, etc. El principio es que cuanto más concentrada sea la comunicación, más fácil será aceptar el objetivo.

Relaciones públicas de CV-PRODUCTIONS

Estas serán algunas de las estrategias que adoptaremos para promover nuestra relación con el público

-Sabemos que tendremos clientes habituales todas las semanas, por lo que nuestra promesa es mimarlos. Nuestra responsabilidad es proporcionar boletos VIP o permitirles ingresar sin hacer cola. Estas preocupaciones no tienen precio y nunca serán olvidadas.

- Para atraer la atención del público, debemos comunicar quién será el fotógrafo local que participará en cada sesión. ¿Cuál es su estilo, ocupación, nacionalidad y otra

información? Cuanta más información procese, porque a la gente le gusta conocer los datos, obtendremos mejores imágenes.

-Marketing directo: recuerda que el marketing directo no es público: los mensajes suelen estar dirigidos a personas concretas. Esto se logrará a través de la clasificación de llamadas telefónicas y correos electrónicos de clientes que hayan participado anteriormente en **CV-PRODUCTIONS**

Desarrollo de Marca

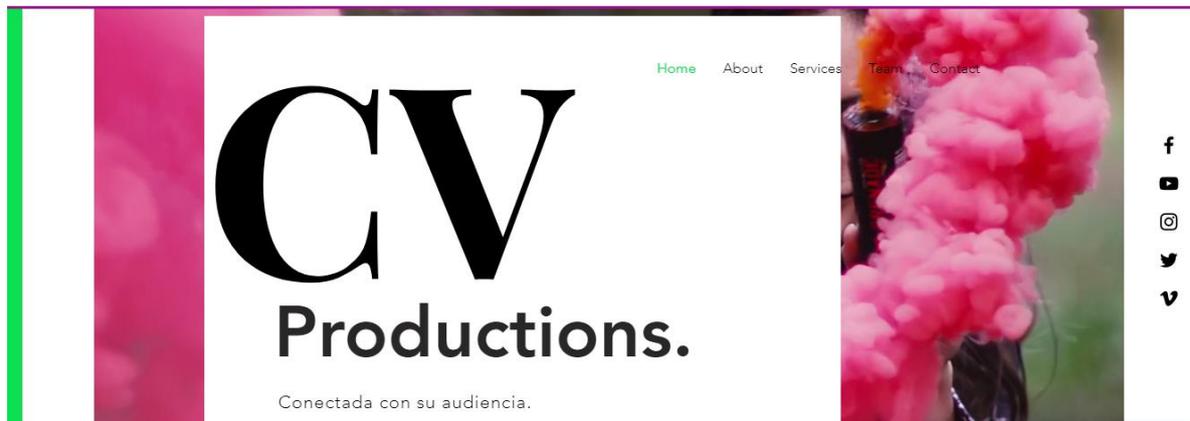
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
1.Paso:Estrategia de penetración en el mercado	Tratar de vender más a los mismos clientes, pero con los mismos	Esto ocasionara una fidelización, aumento inversión y publicidad

	productos.	
2.Paso: Estrategia de desarrollo de producto	Vender algo nuevo a los mismos clientes, se puede crear una nueva necesidad o una mejor satisfacción.	Esto ocasionara mejor comunicación con los clientes, mix de bienes y servicios
3.Paso: Estrategia de desarrollo de mercado	Tratar de vender lo que ya se tiene a nuevos clientes.	Esto ocasionara nuevos mercados geográficos, nuevos canales de distribución, precios y envases diferentes, generando nuevas alianzas.
4.Paso: Estrategia de diversificación	Crear nuevos productos para nuevos clientes, se debe planear algo totalmente novedoso.	Esto ocasionara que generemos Fusiones y adquisiciones, nuevas alianzas clave, acciones de vigilancia competitiva.

Marketing Digital

En nuestro plan de Marketing Digital está dispuesta nuestra página web donde los clientes o posibles clientes pueden conocer nuestro trabajo y nuestra historia, además por ella podrán ponerse en contacto con nosotros si desean nuestros servicios.

<https://dannaagudelo9.wixsite.com/cv-productions>



CV-PRODUCTIONS

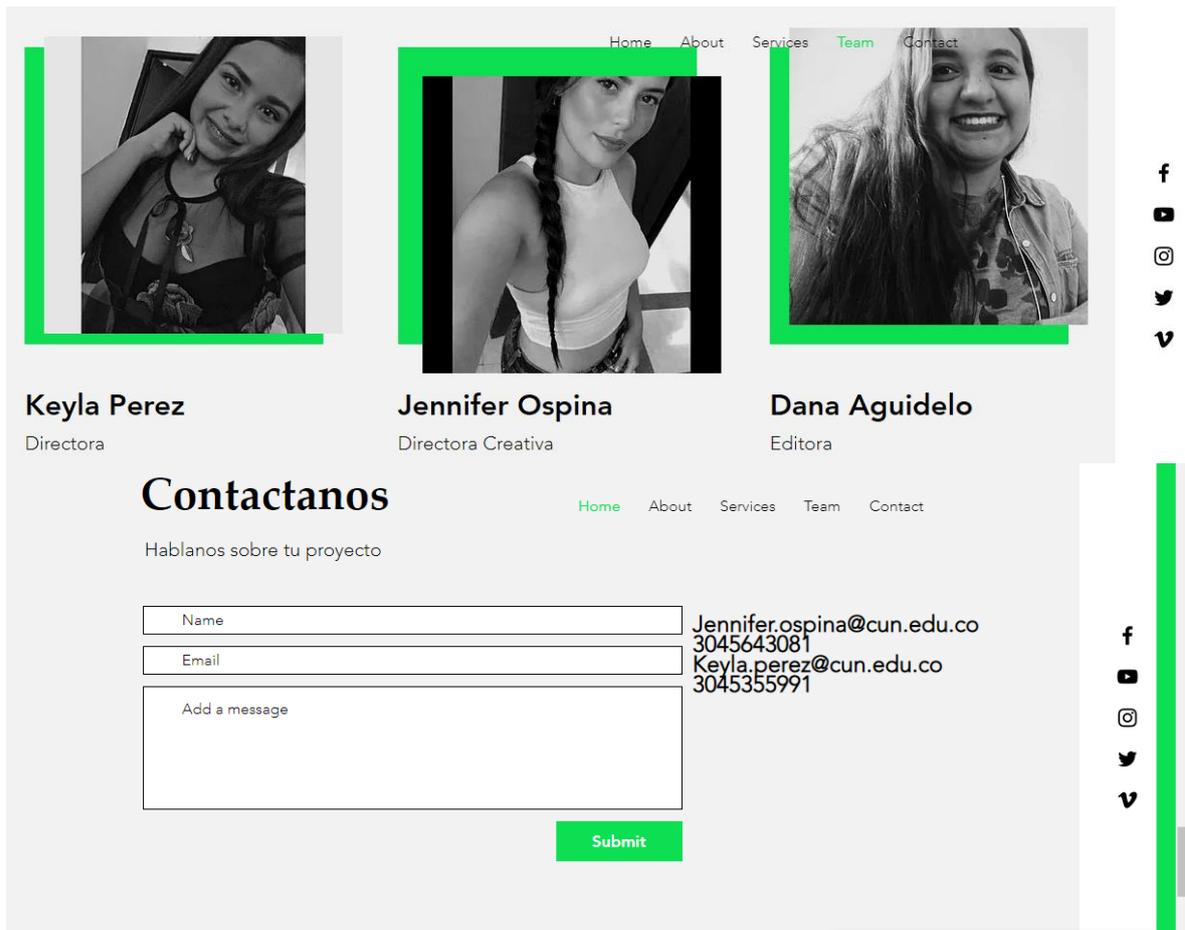
Es una empresa universitaria creada por Keyla Perez y Jenifer Ospina como desarrollo de la materia Creación de empresa 2 de la Corporación Unificada de Educación Superior - CUN, abriendo la posibilidad de potencializar su carrera y proyecto de vida

Fotografía y vídeo

- Valor Mínimo
- Story Board o guion comercial Tv (30" 8 cuadros) \$ 1,950,000
- Story Board o guion video institucional 3 minutos(40 cuadros) \$ 2,550,000
- Dirección en Pre-producción, Producción y Edición \$ 1,650,000
- Producción video entrevista \$70,000
- Retoque digital x foto \$ 100,000
- Codirección producción comercial \$ 1,850,000
- Hora sesión fotográfica (no incluye personal extra y viáticos) \$ 715,000
- Día de Sesión fotográfica (no incluye personal extra y viáticos) \$ 1,850,000
- Pago por foto elegida \$ 510,000

Otros servicios

- Subtítulos para Video \$ 135,000
- Diseño de virales - imagen \$ 850,000
- Ilustraciones especiales (Debe de tenerse en cuenta su complejidad) \$ 154,000



Estrategias de Marketing Digital

1. **Posicionamiento SEO:** El posicionamiento SEO es una técnica con la que las páginas web consiguen estar entre los primeros resultados de buscadores como Google o Yahoo.

CV-PRODUCTIONS Como empresa que hasta ahora está haciendo sus primeros pasos, optaremos por implementar esta técnica, aun sabiendo que tiene un costo, porque somos conscientes que primero debemos invertir para después sacar ganancia, ya que gracias a la interacción que se empiece a generar con los posibles clientes, ellos podrán tener conocimientos sobre nuestros servicios y ejecutar su inversión.

2. **Marketing de contenidos**

Este tipo de marketing consiste en publicar contenidos como artículos, imágenes, juegos, presentaciones, o ebooks, que estén relacionados con el producto o servicio que vendes.

Esta estrategia de Marketing Digital se implementara debidamente en las redes sociales y pagina web que manejamos porque sabemos que debemos estar en constante interacción que llame la atención los clientes o posibles clientes de nuestra productora audiovisual.

3. Diseño web adaptable a celulares

Esta estrategia también es vital para conseguir clientes y aumentar tus ventas.

Los smartphones y las tablets son dispositivos que cada vez se utilizan más para navegar por Internet, comprobar nuestros emails, o comprar en tiendas online.

Es por eso que nuestra página web está adaptada para ser visitada desde un smartphone o tablet. <https://dannaagudelo9.wixsite.com/cv-productions>



4. Descuento por publicidad

Las personas que sean partícipes de la publicidad como evidencia de los buenos servicios, podrán tener un descuento del 10% en el siguiente producto o servicio que sea requerido de **CV-PRODUCTIONS**.

Métricas Clave

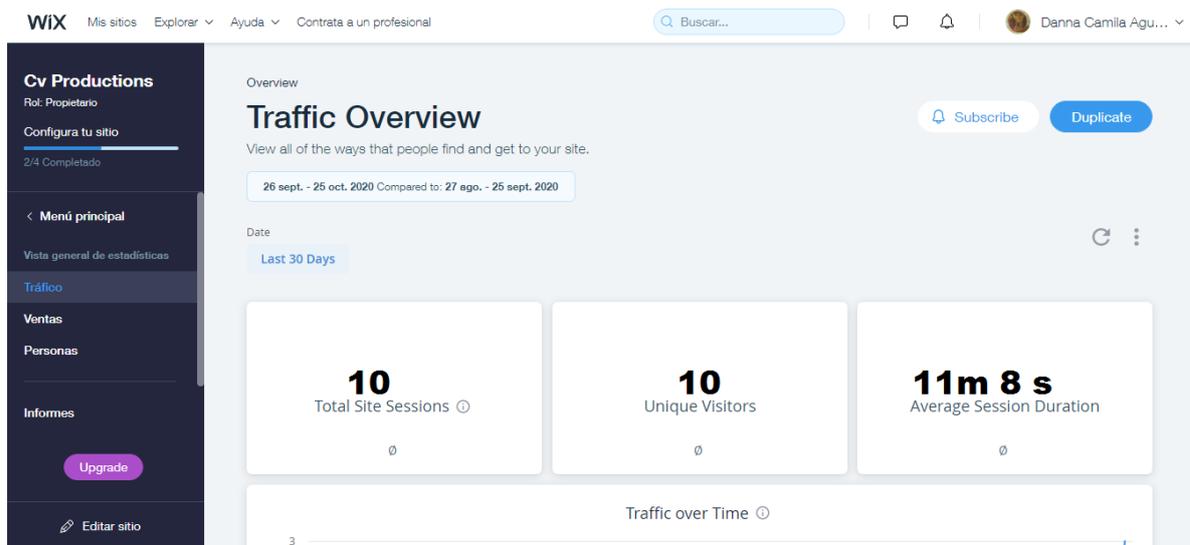
Utilizamos buscadores constantemente, sobre todo Google. Con SEO, nos podemos asegurar que el contenido que estamos creando encaje con lo que la gente busca, es decir que cada vez que alguien googlee “Productora audiovisual” podrán salir nuestras redes sociales o información nuestra; como **CV-PRODUCTIONS** es una empresa que hasta ahora se está encaminando al éxito, nuestra inversión en utilizar esta técnica no puede ser muy alta además no podremos pagarle a una persona para que ejerza esta actividad por aparte, así que tendremos que ejercer varios cargos pocas personas.

Según **Pencil Speech Agencia SEO** una primera aparición en Google puede costar en Latinoamérica entre US1000 y US500 mensuales, pero como nosotras hasta ahora estamos iniciando elegiríamos la opción más económica que significa empezar a aparecer por hora que oscila entre los US60 y ya tendríamos que determinar cuál es la hora adecuada.

CAC (**Customer Acquisition Cost**): Gasto total en captación/# de clientes captados

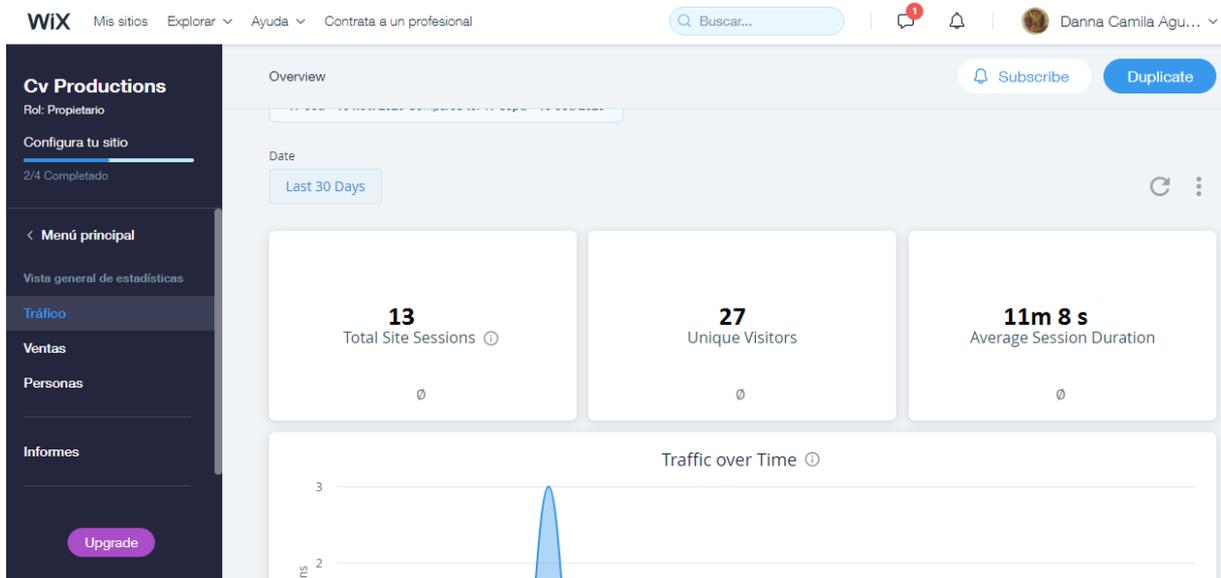
CAC:60/10

CAC: 6



La anterior evidencia es del día 25 de octubre de 2020, haciendo la comparación con el día 5 de noviembre, es decir 10 días de diferencia, podemos determinar que se

genera un aumento significativo del flujo de clientes que interactua con la pagina, gracias a la publicidad que se empezó a generar sobre nuestra empresa, cada viernes a la 1pm que es hora donde identificamos que esta la gente en horario de almuerzo y puede mientras estar interactuando en la red.



Estudio Tecnico

Macrolocalizacion



Esta ubicación fue escogida estratégicamente, ya que este es un punto donde circula gran cantidad de personas, entre esos universitarios y empresarios, esta situación nos puede beneficiar porque podremos llamar su atención para que hagan una inversión en nuestra empresa.

Microlocalización



Este local posee 50m cuadrados y es apto para las operaciones que debemos generar en la productora como la captura de imágenes, la grabación de videos de entrevistas y la oficina donde se organizan todos los eventos a realizar.

Tipo de activo	Descripcion	Cantidad	Valor unitario	Requisitos tecnicos
Infraestructura o adecuaciones	El espacio cuenta con 55m cuadrados de ancho por 2m de alto	1	\$500.000	
Maquinaria y equipo	-Camara Canon C-100 -CamaraCanon 7D -Foco LED -Tripo D Benro S8 -Grabadoras	5	\$15'000.000	
Equipo de comunicación y computación	-Computador lumix	2	\$5'000.000	
Muebles,enseres y otros	-Sillas Rimax -Armarios	2	\$3'000.000	
Total			\$23'500.000	

Ingenieria del proyecto

¿Cuál es el proceso que debe seguir para la prestación del servicio?

1	Contacto con el cliente, donde hacen la cotización del servicio y se les da conocimiento de los requerimientos
2	Organización y planificación de las cosas
3	Reunión con los clientes para la explicación de los procesos, donde se determina el lugar y la hora
4	Ejecución del proceso
5	Muestra del proyecto
6	Pago

¿Qué materias primas e insumos necesita para la prestación del servicio?

Las materias primas e insumos dependen del tipo de servicio que se este brindando ya que ellos varían.

Grabación	-Cámaras -Trípode -Luces led -Computador -Grabadoras
Fotografía	-Cámara -Luces led -Trípode

Entrevista	<ul style="list-style-type: none">-Camara-Grabadora-Tripo D-Luces led-Computador-Silla
------------	---

Servicio: Producir audiovisuales				
Unidades a producir:1				
Actividad del proceso	Tiempo estima relación (H/M)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinaria que se utilizan
Actividad 1 Grabacion	Indefinido	-Camarografo -Luz	4	Camaras,luces,grabadoras y tripo D

		-Sonido -Director		
Actividad2 Shoot Fotografico	3h	-Fotografo -Luz	2	Camaras,luces y tripo D
Actividad 3 Entrevista	2	-Asesor -Camarografo	2	Camara,luces y tripo D

Ficha técnica



NOMBRE DE LA EMPRESA

CODIGO

VERSIÓN

FECHA

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

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

Produccion de audiovisual y asesoramiento para entrevista de trabajo

B. OBJETIVO

Nuestro objetivo principal como empresa es poder satisfacer a los clientes en todos los casos, para que este mismo pueda reproducir nuestro servicio y hayan mas inversores

C. METODOLOGIA

En estos tiempos de pandemia para nuestro funcionamiento debemos cumplir con una serie de protocolos y como la mayoría de nuestros servicios se desarrollan teniendo contacto con el cliente nuestro objetivo es plantear gran cantidad de pasos por medio de la virtualidad. En el momento final de ejecutar el servicio sería el único contacto directo con nuestros clientes, para así reducir los riesgos de contagio.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

1. La grabación tiene un servicio completo donde nos encargamos de todo el proceso, desde la planificación o preproducción, la producción o ejecución y el montaje o postproducción
2. En shoot fotográfico también nuestro servicio es completo, ya que desde que se nos informa la temática fotográfica nosotras nos encargamos de todo el proceso, desde el sitio, el vestuario (aconsejando a la persona), hasta la adecuación del cuerpo, cosa o lugar
3. En el asesoramiento de la persona para su entrevista, se hace antes un análisis del cargo al que aspira y cual es el perfil que tiene la empresa, para así determinar si realmente dicha persona encaja o no, de ahí se clasifica con los estudios y experiencia laboral que posee para si grabar la entrevista y enviarla a la empresa

D. DURACION

Todos los servicios dependen de la rigurosidad que tengan para poder determinar un la duracion.

E. ENTREGABLES

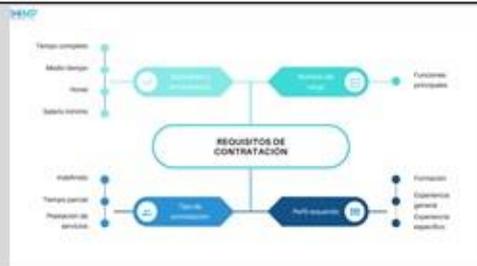
Grabacion: En el caso de la grabación el cliente tiene pleno conocimiento de todos los procesos que se tiene pensado hacer, ya que anteriormente fueron planteados al mismo y dicho cliente los aprobó, de igual manera a la hora previa de la 'exportacion del audiovisual' este será visto por el cliente quien dira si lo aprueba o quiere agregar o quitar algo.

Fotografia: Al igual que con la grabación, todos procesos o pasos son vistos por el cliente quien ira aprobando o desaprobando dicha acción,

Entrevista: Como mencionábamos antes de la entrevista se le hara un estudio en el puesto al que se aspira y al vacante, donde se determinara si es apto o tiene los suficientes requisitos para cumplir con el perfil requerido del trabajo.

G. PERFIL DEL CLIENTE

El unico segmento de cliente que tenemos es de personas que posean activos para poder costear el valor de los servicios que se le ofrecieron.



Firma del responsable
del servicio:

Jennifer Ospina.

Nombre del responsable
del servicio

Jennifer Andrea Ospina Durango

Firma:

Jennifer Ospina.

Story Board PMV



Bibliografía

Anonimo (2015) 6 estrategias de marketing digital para atraer clientes,

Gananci.com

Anonimo,(2019) , ¿Cuánto cuesta posicionar tu web en Google? Precios y tarifas

SEO, Pencil Speech

