

OPCION DE GRADO 2

**TEMA: PROYECTO CREACION DE EMPRESA:
“ACADEMIA DE BAILE SALSA Y RUMBA”**

**PRESENTADO POR
JORGE IVAN CUBIDES CARRERA
JENNY LORENA MOLINA**

GRUPO: 10108

**PROFESOR:
MANUEL MENDEZ PINZON**

**CORPORACION UNIFICACDA NACIONAL
“CUN”
PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA” 7 SEMESTRE”
2017**

ESCUELA DE BAILE SALSA Y RUMBA.

JUSTIFICACIÓN

El proyecto de la creación de una Escuela de baile que llevara por nombre “Salsa y Rumba” está enfocado al arte y al deporte ya que esto inyecta de energía positiva al cuerpo y la mente del ser humano, permitiéndole así mejorar en un porcentaje considerable el rendimiento físico e intelectual que tanto se necesita en una sociedad como la nuestra que mantiene en un grado de estrés bastante alto por el esfuerzo del día a día.

Por tanto, es por eso que de esta manera se inspira la academia salsa y rumba en aumentar conocimientos nuevos y oxigenados, a partir de actividades muy divertidas y agradables por la mayoría de la sociedad, tales como el baile de la salsa, bachata, tango y ritmos de alto impacto para el trabajo cardiovascular que mejoren el ser de esta sociedad. No obstante también se tiene en cuenta otro tipo de actividades para personas que no les gusta el baile pero quieren tener un momento de tranquilidad y paz, como por ejemplo sesiones de yoga.

De esta manera se construye un tipo de sociedad más tolerante ya que este tipo de actividades genera en las personas tranquilidad y desarrollo de un grado de respeto hacia los demás que es indispensable para una sociedad y el entorno de una familia que es donde empieza la sociedad de un país.

Los diferentes tipos de ritmos que ofrece la academia de baile son distintivos en el baile de salón, por tal motivo es de carácter grupal es decir donde se quiere causar un impacto cultural en sectores de la comunidad que también se sabe, están afectadas por la drogadicción y encuentren allí un refugio y una salida a este problema, para así contribuir en el desarrollo de un país cultural y artístico, por eso esperamos que el resultado del proyecto incentive aún más a los habitantes del barrio ciudad Montes de la localidad de Puente Aranda y a los demás habitantes de barrios aledaños a recibir este arte que es un estilo de vida y salud.

Descripción de la idea de negocio

Lograr abrir una Escuela de Baile la cual llevará el nombre de Salsa y Rumba, nació con la idea de hacer partícipes a los habitantes del barrio ciudad montes de la localidad de Puente Aranda una localidad que está muy bien económicamente y la cual contiene bastantes habitantes que se rigen a larga jornadas de trabajo y que de una manera u otra estaría con la actitud de disminuir ese alto porcentaje de estrés que genera la rutina diaria. Este proyecto consiste en llevar a cabo clases de baile tales como la salsa, bachata, tango y demás ritmos modernos como zumba, kizomba y danza urbana, también contará con rutinas de alto impacto para el acondicionamiento físico como es el Fit Combat, Rumba con calor y Gimnasia Rítmica, que estarían muy bien estructuradas según el nivel en que se encuentren las personas, esta academia contará con salas especializadas para este tipo de actividades, adicional se prestará un servicio de asesoría nutricional; para que además de practicar y ejercer una actividad física puedan llevar buenos hábitos alimenticios y de esta manera llevar una buena calidad de vida de un forma diferente y divertida.

Este proyecto consiste en la instrucción o en la enseñanza de los diferentes ritmos musicales de baile tales como la salsa, bachata, tango y diferentes ritmos modernos y rutinas de alto impacto, que será llevado principalmente a las familias ya que es una actividad integral, es decir puede ser de la practica de niños, padres o madres y adolescentes los cuales pueden aprovechar el tiempo libre (amas de casa o jóvenes) o de otra manera el de hacer algo diferente después de una jornada laboral, que les permita despejar la mente de una manera divertida. Por otra parte se debe tener en cuenta, que en este proyecto aparte de las clases de baile se quiere dar como valor agregado una asesoría nutricional, la cual consiste en asegurarle a las persona buenos hábitos alimenticios y una vida saludable de la mano con la actividad física, que es algo que en ninguna academia de baile ofrece.

IDENTIDAD ESTRATEGICA

La academia de baile salsa y rumba se identifica por el amor a la danza el arte y el deporte por tal motivo está destinada a distribuir todos los conocimientos de una manera responsable con el interés de afianzar el buen estado de físico y salud de todos los integrantes, por medio de la interpretación y la expresión de nuestros ritmos musicales.

FUTURO PREFERIDO

La academia de baile salsa y rumba se tiende en 3 años ubicar en el listado de las mejores academias de baile del país, deseando generar la cultura del baile para todas las generaciones, desarrollando un estado físico y un buen hábito en nuestros estudiantes.

OBJETIVO GENERAL

Crear una escuela de baile en puente Aranda, en el barrio ciudad montes queriendo incentivar el deporte y la buena salud de toda la comunidad de este sector, como son las familias ya que es un habito que es de aprendizaje y entretenimiento.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar el mercado potencial por medio del estudio mercado.
2. Realizar el estudio técnico el cual nos genera la posible ubicación dentro del barrio ciudad montes y las adecuaciones necesarias para lograr el montaje de la escuela de baile.
3. Elaborar los estudios económicos para lograr estipular los costos directos e indirectos para la creación de la escuela para todos los habitantes de la zona.
4. Consolidar legalmente la empresa como academia de danza, escuela de baile salsa y rumba.
5. Realizar un estudio para la factibilidad de la creación de una sede de LA ESCUELA DE BAILE SALSA Y RUMBA enseñando los diferentes tipos de ritmos musicales con profesores capacitados, para los habitantes del barrio Ciudad Montes.

VALORES

INTRO

En nuestra escuela se quiere culturizar y generar como un hábito la danza, con la cual se adquiere una serie de valores que son los más representativos y que nos caracteriza como una organización que se interesa por el respeto, honestidad, identidad y pertenencia, disciplina, trabajo en equipo y creatividad.

RESPETO

En la academia Salsa y Rumba se rechazan cualquier tipo de agresión física, moral y/o psicológica, desde o hacia nuestros integrantes, así como cualquier otra conducta que pueda vulnerar los derechos de las personas

HONESTIDAD

Cada una de nuestras actividades están regidas por la transparencia para con nuestros usuarios, de forma tal que tengan claridad total acerca de los objetivos que se pueden alcanzar por medio de los servicios que ofrecemos.

IDENTIDAD Y PERTENENCIA

Hacer parte de la academia de baile salsa y rumba significa ser parte de una comunidad de excelencia que nos invita a sentirnos orgullosos de nuestra academia, de nuestros procesos y ayudar a cuidar todos los recursos físicos y humanos con los que contamos

DISCIPLINA

Entendida como la capacidad de actuar ordenada y con perseverancia para lograr las habilidades y actitudes que se requieren en la práctica de las diferentes disciplinas y así lograr los objetivos que nos proponemos

TRABAJO EN EQUIPO:

Como mayor herramienta para lograr los objetivos propuestos. Debemos tener suficientes y eficientes canales de comunicación que nos permitan funcionar alineados en busca del logro de los objetivos y cumplir con nuestras responsabilidades.

CREATIVIDAD

Debemos esforzarnos por ofrecer experiencias de danza y actividad física que permitan a nuestras alumnas transmitir sentimientos y emociones. Que nuestras actividades sean de gran variedad y gusto para nuestros alumnos, maestros y espectadores.

ANALISIS PESTEL

Es una herramienta de estrategia empresarial del estudio del entorno que nos puede afectar de forma positiva o negativa por medio de las siguientes sílabas que componen la palabra PESTEL; las cuales son el aspecto político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal.

POLÍTICO:

Incremento de nuevos impuestos, adicional gastos en los permisos legales de Sayco Acinpro para certificar la academia.

ECONOMÍA:

Nos afecta ya que el sector es de un estrato social alto y nos aumenta el arriendo y servicios públicos

SOCIAL

Existe en este sector la cultura de hacer actividad física en los parques, así mismo una estabilidad económica por parte de los habitantes de este sector.

TECNOLÓGICO

Nos afecta debido a que las personas buscan la facilidad y la económica para implementar sus actividades físicas.

ECOLÓGICO

Afecta en el medio ambiente ya que la contaminación auditiva se está convirtiendo en un problema de salud

LEGAL

Con las nuevas leyes nos afecta, ya que con sus nuevos artículos del código de policía estamos vigilado por la contaminación auditiva.

Este análisis nos permite tener en consideración estos aspectos que pueden de una u otra manera frenar nuestra actividad o también potencializarla, en este caso se deduce que por la parte política se han impuesto tributos, que de no pagarlos ni declararlos servirá para el cierre del local y una sanción económica y penal, también se encontró que se debe tener permisos de **SAYCO** y **ACINPRO** por la utilización de música de los diferentes artistas ya que esto se convierte en los derechos de autor.

Por otra parte en el aspecto económico existen ventajas y desventajas, ya que es un sector muy estable económicamente por sus habitantes que estarían dispuestos a pagar el costo de una mensualidad en la academia siendo esta una ventaja y a su vez se convierte en una desventaja por que el arriendo va ser más costoso y por igual los servicios públicos. Por lo tanto cabe entender que en el sector social se presenta una cultura o hábito de utilizar los parques para hacer una actividad física.

Por otro lado se tiene una precaución con la tecnología ya que otro tipo de personas prefieren hacer ejercicio desde su casa por vía internet o proyectando una rutina en un televisor, pero la oportunidad es hacer un ambiente social y o no monótono como lo genera la tecnología; por ultimo nos mostró el **PESTEL** en la parte legal la restricción de los niveles auditivos que se deben utilizar en una academia ya que esto está estipulado en

el nuevo código de policía, para lo cual nos ayuda a tener una buena empatía con los habitantes del sector.

ANALISIS DE PORTER

Es una herramienta la cual permite analizar el nivel de competencia de un sector donde se piensa o existe un proyecto, el cual genera una estrategia de negocio para poder entender y tener claro la rentabilidad del sector donde pensamos instalar nuestra academia de baile.

Poder de negociación de los clientes

Habitantes del barrio ciudad montes y demás personas de barrios aledaños de la localidad de puente Aranda, además también estará abierta al público en general. Si los clientes son pocos y están muy bien organizados se pueden poner de acuerdo en cuanto a los precios que están dispuestos a pagar, se genera una amenaza para la academia, donde estos se implantan un valor que sea lógico para ellos, pero este valor siempre será más bajo que el de nuestra academia y estará en la obligación de aceptar, dado que para los clientes se le presenta la oportunidad de que en muchos lugares abundan academias de baile.

Poder de negociación de los proveedores

Se puede concluir que para esta actividad no se requieren proveedores que nos facilite materia prima para producir un bien, desde luego nosotros prestamos un servicio muy dinámico, pero se tendría en cuenta para el suministro de bebidas y elementos de aseo.

Amenaza de nuevos competidores entrantes

Si se tiene en cuenta el anterior poder se relaciona directamente con este, ya que por una parte se puede presentar una competencia desleal y una baja de precios para ganarse la gente, de una manera tramposa, ya que en este campo de la danza, abundan las academias de baile y desde luego también cuentan con muy buenos maestros.

Amenaza de productos sustitutos

Se entiende por amenaza de productos sustitutos aquellos productos que están reemplazando el hacer ejercicio para llevar una vida saludable, por unas pastillas o una crema que puede resultar útil pero no genera ningún beneficio saludable.

Unos de nuestros productos sustitutos es el deporte, adicionalmente al tener unas salas de baile enfocadas para los diferentes ritmos musicales, queremos crear una conciencia donde la salud es primordial en vida para la humanidad y una forma de conseguirlo es llevando buenos hábitos alimenticios junto con una buena actividad física del manejo de la motricidad y que no genere estrés como un gimnasio.

Rivalidad en los competidores.

Más que una fuerza, la rivalidad entre los competidores viene a ser el resultado de las cuatro anteriores. La rivalidad define la rentabilidad de un sector: mientras menos competidores se encuentren en un sector, normalmente será más rentable y viceversa, desde luego es por este motivo que se decidió de crea la escuela de baile en el barrio ciudad montes.

Podemos deducir que principalmente que en este sector no existe academias de baile que no pretendan darnos esa competencia, pero no cabe duda de que en algún momento aparezca otra, pero de una manera u otra los clientes se van adaptar ya que nuestro servicio va ser entregado por profesionales calificados, estudiados en las grandes escuelas del país y fuera de él, con un reconocimiento internacional como bailarines e instructores con una vasta experiencia que cualquier persona tendría la confianza de adquirir este servicio por calidad.

Academias de baile cercanas: Academia de baile de ritmo vivo. Cr 68 i n 43-09 sur, escuela de baile

Gimnasios: GYM Montes, Fitness Live, Monsters todos quedan en la calle 8 con carrera 30.

Por otra parte se puede asegurar que en ningún otro establecimiento como gimnasios y salones de estética, utilicen o den de forma gratuita un acompañamiento o asesoría

nutricional como la nuestra, la cual se entregaría junto con las clases de baile, que en verdad no es nada económico en otros sitios, pero la finalidad de la academia de baile es cuidar y proteger el estado físico, emocional y mental de nuestros clientes, que a pesar de aprender a bailar van a tener un cambio estético gracias a los buenos hábitos alimenticios inculcados por nuestra escuela de baile salsa y rumba.

DOFA

Se representó por medio de la matriz DOFA las debilidades oportunidades fortalezas y amenazas, las cuales tienden arrojarnos las estrategias para maximizar nuestras fortalezas y minimizar las debilidades y también como hacerle frente a las amenazas, como se debe aprovechar las oportunidades siendo estas dos un carácter externo que no es de nuestro poder controlarlas. Por lo tanto los resultados fueron los siguientes:

<p>Matriz DOFA: ACADEMIA DE BAILE SALSA Y RUMBA</p>	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Interés de las personas por el querer aprender y llevar una actividad física que beneficie su salud. 2. Orientación nutricional 3. Vocación laboral 	<p>Amenazas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gran cantidad de competencia 2. Falta de seguridad 3. Aparición de productos adelgazantes sin la necesidad del ejercicio.
<p>Fortalezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Instalaciones adecuadas para esta actividad 2. Profesores con buena experiencia 3. Excelentes equipos tecnológicos y electrónicos 4. Nutricionista especializado 	<p>FO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar muestras con los profesores para evidenciar la calidad a ofrecer 2. Realizar paquetes de nutrición y actividad física 	<p>FA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizara una serie de charlas nutricionales y los beneficios de la actividad física mediante la danza 2. Se tendrá en cuenta los servicios de la seguridad privada
<p>Debilidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de prestigio por ser nuevo 2. Poco presupuesto para gastos 3. Sector donde está ubicada nuestra instalación 	<p>DO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizaran varias clases de cortesía en las calles en las calles, para aprovechar a las personas que les gusta hacer actividad física 	<p>DA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar actividades culturales para la comunidad y llegar así a obtener algo de reconocimiento por ellos las autoridades para protección.

--	--	--

Gracias al análisis de la matriz DOFA se puede deducir que el servicio de enseñar a bailar va a estar acompañado como valor agregado con una asesoría nutricional que será de gran ayuda para llamar la atención de la mayoría de las personas que se preocupan por su salud física y mental, este servicio se dará a conocer por medio de muestras gratis de baile en sectores públicos como parques centros comerciales y en la misma escuela.

ESTUDIO DE MERCADOS

Objetivos del estudio de mercados

- Indagar que cantidad de personas se interesan por el baile
- Detectar que tipo de personas estaría dispuestos a tomar clases de baile
- Saber cuánto estarían dispuestos a pagar las personas por esta actividad
- Establecer realmente cuánto es tan importante una asesoría nutricional como valor agregado.

Definición del mercado objetivo

Realizadas las encuestas a 90 personas podemos concluir que el proyecto del montaje de la escuela de baile Salsa y Rumba en el barrio Ciudad Montes, es posible ya que los resultados que arroja este instrumento, es de un 52% de las mujeres y 48% de los hombres entre los 21 y 27 años que están interesados en tomar clases de baile con una preferencia bastante amplia por el ritmo de la salsa, seguido de la danza urbana y la bachata.

Por otra parte se obtuvo un resultado positivo con los hombres y las mujeres ya que un 64% entre la edad de 21 y 27 años le es de mucha importancia el baile en su vida, ya que consideran que esta práctica trae beneficios para la salud.

También refleja que tanto mujeres como hombres entre los 21 y 27 años tienen un nivel de baile medio con una cantidad del 49% y seguido de un 27% que son principiantes y estarían dispuestos un 64% de estos en pagar \$80.000 mensuales por dos clases a la semana es decir 8 clases al mes con una intensidad de 1hr con 45min por clase, con un total a la semana de 3hrs con 30min que fue la opción más optada por los encuestados

aplicándolos en su mayoría lunes, miércoles, viernes y sábados en la jornada de la mañana y en la noche.

No obstante se observó que las mujeres tienen como preferencia la red social Facebook con un porcentaje del 62% muy por encima Instagram Twitter y WhatsApp siendo estos una forma de dar a conocer el servicio de la academia de baile junto con el valor agregado de brindar una asesoría nutricional la cual fue la más seleccionada por 47 personas frente a 30 personas que seleccionaron que tuviese clases de yoga, como un paquete que es de mucho interés para las mujeres; en cambio para los hombres se reflejó una preferencia porque se implementaran duchas como valor agregado pero fue la de menos preferencia.

Por el contrario se entiende que para muy pocas personas encuestadas no ven el baile como salud y el cual para esta mismas personas que no son más de 10 no le es de importancia el baile y por consiguiente no estarían dispuestos a tomar las clases.

Hay que tener claro que la academia de baile tiene como fuerte los ritmos de salsa y bachata y demás ritmos modernos y en la encuesta estos ritmos fueron los más optados por la personas a diferencia del folklor que solo obtuvo un reconocimiento. Es evidente que esta idea de montar la academia de baile salsa y rumba es viable ya que los resultados fueron los esperados.}

Las academias musicales y escuelas de danza o baile existen desde tiempos atrás, pero no ha sido de gran importancia hasta los últimos años debido a una amplia demanda que se ha dado para estos servicios ya que se han incrementado notablemente debido a varios factores:

- Disposición del tiempo libre y ocio las personas en la actualidad desean aprender y estar en grupos cada vez más grandes y socialmente amplios, para ellos se ha vuelto indispensable conocer y saber de la danza y de música, de géneros y mejor aún de diferentes tipos de ritmos.
- Apoyos de instituciones, escuelas deportivas, las gobernaciones, y con estas ayudas las academias cada vez son más grandes y llamativas para las personas

que desean aprender diferentes ritmos musicales con muy buenas comodidades económicas.

- Salud y estado físico, lo cual conlleva el aumento de la actividad física como es la danza entre muchas otras y para las personas jóvenes es importante tener una vida saludable no sedentaria y mejor aún si lo pueden hacer logrando un aprendizaje.

El mercado objetivo de nuestro proyecto serán los habitantes del barrio ciudad montes principalmente. Jornadas diurna y nocturna (fines de semana y los días lunes, miércoles y viernes). Estos jóvenes son aproximados a los 16 a 32 años de edad de este sector; además, también estará abierta al público en general, es decir, será una escuela de baile enfocada a las personas que deseen adquirir una actividad física y un buen estado físico y de paso llevarse un aprendizaje de algo muy bonito como el baile. También a mediano plazo se direccionara estas clases a los padres de familia y a los hijos menores de 12 años, para evitar que las personas no tenga el pretexto del no poder ejercer esta actividad por no tener con quien deja los hijos.

El mercado potencial que pretendemos manejar con este proyecto actual incluye a las mujeres y hombres del barrio ciudad montes en las jornadas diurnas y nocturnas en su mayoría. Estas personas están aproximadamente entre 16 a 32 años de edad. Igualmente estos habitantes que en su mayoría trabajan todo el día y necesitan una actividad que minimice el estrés que manejan, es importante resaltar que la academia manejan horarios flexibles. (Fines de semana o en las noches entre semana).

Metodología de investigación.

1. ¿Cree que bailar es un tipo de ejercicio, Por lo tanto sienta bien a la salud?

- a) Si
- b) No

2. Cuánta importancia tiene el baile en su vida?

- a) Mucha
- b) Poca
- c) Nada

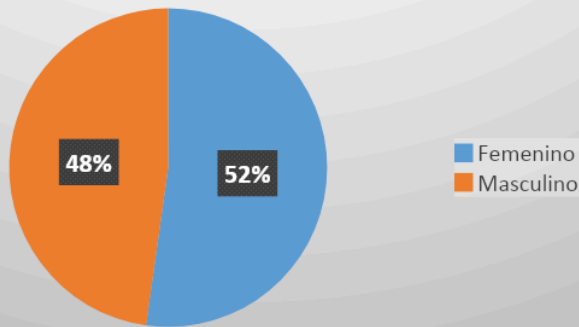
3. ¿Cuál es su nivel de baile?

- a) Principiante
- b) Medio

- c) Avanzado
4. ¿En qué localidad de Bogotá vive?
Rta: _____
5. ¿Cuál es el costo que pagarías por asistir a clases al mes?
- a) \$60.000 por 01 clase a la semana
 - b) \$80.000 por 02 clases a la semana
 - c) \$100.000 por 03 clases a la semana
 - d) \$120.000 por 04 clases a la semana
 - e) \$150.000 por 05 clases a la semana
6. seleccione el tipo de baile le gusta más?
- a) Salsa
 - b) Bachata
 - c) Tango
 - d) Folclórica
 - c) Urbano
7. ¿Cuántas horas dedicaría para aprender a bailar a la semana?
- a) De 01 a 03 horas
 - b) De 03 a 05 horas
 - c) De 05 a 07 horas
 - d) De 08 o más horas
8. ¿En qué horarios le gustaría poder asistir a clases?
- a) Mañana
 - b) Tarde
 - c) Noche
9. Que le gustaría que Hubiese en la academia adicional al baile?.
- a) Asesoría Nutricional
 - b) Asesoría Estética
 - c) Guardería
 - d) Duchas
 - e) Yoga
10. Que redes sociales suele visitar constantemente?
- a) Facebook
 - b) Twitter
 - c) Instagram
 - d) YouTube
 - e) Otra: ____

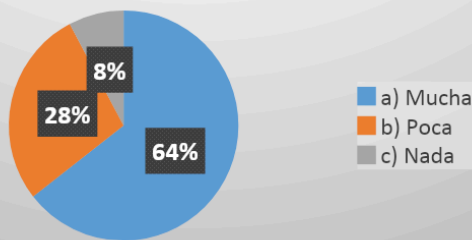
ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN

Hombres y mujeres encuestados



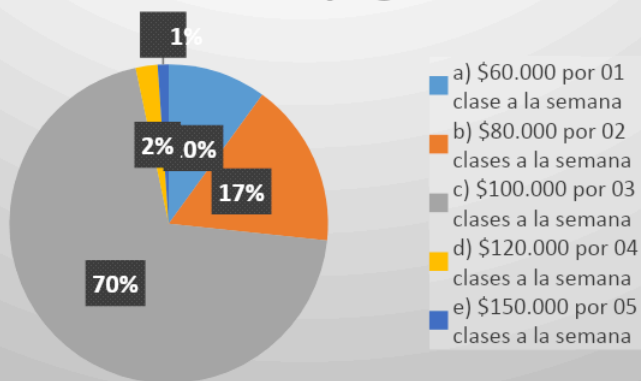
Se sobre entiende que de las 90 persona el 52% de las mujeres son las más interesadas por bailar frente al 48% de los hombre pero la diferencia no es mucha, es por esto que creo que esta actividad puede ser para toda la familia.

importancia del baile en su vida



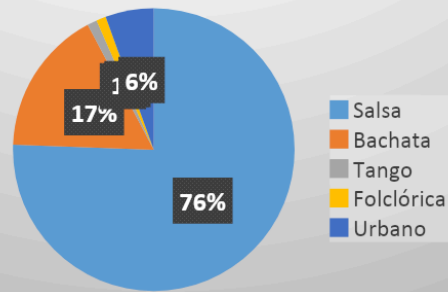
Claramente se sobre entiende de las 90 personas el 64% le dan mucha importancia de esta actividad aplicarla en sus vidas.

Valor a pagar



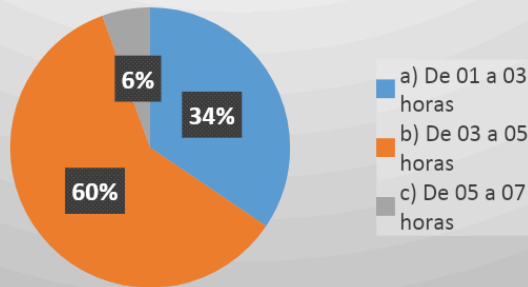
Se deduce en te punto que de las 90 personas el 70% está dispuesta a pagar \$100.000 mensuales por 3 clases a la semana es decir 12 clases al mes

preferencia de ritmos musicales



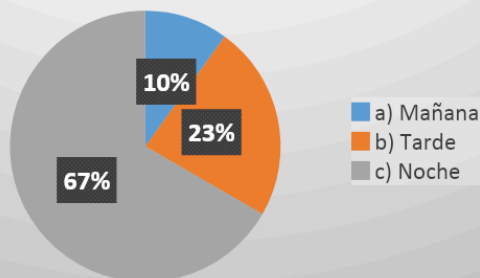
Está clarísimo que el ritmo de la salsa es el más preferido y por consiguiente es el fuerte de la academia con un porcentaje de 76% y junto con la bachata que tiene un porcentaje del 17%

horas dispuestas a bailar a la semana



Se deduce que de las 90 personas, están disponibles el 60% las cuales tomarían de 3 a 5 horas de baile a la semana

jornada de baile



Delas 90 personas encuestas el 67% estaría dispuesta a tomar las clases de baile en la noche, como son las personas que trabajan durante el dia, otro 24% las tomaría en la tarde dejando entender que sea estudiantes que quieren aprovechar el tiempo libre y 10 % restante seria amas de casa las cuales aprovecharían la mañana para aplicar esta actividad.



De las 90 personas encuestadas se deduce que el 61 suelen visitar la red social Face Book siendo de gran oportunidad para nosotros ya que por este medio se pueden publicar videos de promoción, explicación y una que otra muestra de baile gratis.

PLAN DE MARKETING

Objetivos del plan de marketing

- Dar a conocer nuestra academia de baile a todo el sector
- Vender el servicio de enseñar a bailar junto con la asesoría nutricional.
- Indagar de qué manera daremos a conocer el servicio al cliente.
- Generar un posicionamiento de acuerdo al crecimiento de nuestro servicio al cliente.

Estrategia del producto.

La academia de baile es un lugar que ofrece un servicio que requiere ser llevado a cabo de personal calificado, dentro de unas instalaciones que cuentan con un espacio amplio para desarrollar las actividades. Por otra parte, a corto plazo según el enfoque de nuestro proyecto debemos contar con instrumentos de deporte, de baile y de Pilates etc.

Además se dictaran clases de:

- Salsa
- Bachata
- Danza Urbana
- Kizomba

- Y demás rimo modernos

Junto con estas clases se ofrecerá una asesoría nutricional la cual ningún otro sitio la daría gratuitamente, esto nos traerá una venta con los competidores en este caso los gimnasios ya que en el sector no existe ninguna otra academia de baile.

Beneficios del baile

- Ayuda a la quema de más de 400 calorías por sesión según la intensidad.
- Mejora tu postura y estado físico.
- Disminuye el peso corporal.
- Reduce el estrés y combate la presión
- Aumenta la autoestima

Estrategia de marca

Nuestra marca está dada por que sentimos que la danza no tiene forma pero aun así es exacta, y se enfoca en el mejoramiento del estado físico de las personas, también por sus sentimiento expresamos el color azul y blanco el cual da un toque de paz y tranquilidad.



Este tipo de logo fue creado e inspirado por el amor y entrega a la danza, también a la estimación del ser humano y todas sus formas de expresión corporal, bien sea en compañía o en solitario y es por esta razón que nuestro eslogan es "*Más que arte, bailar es diversión*". Porque es desde aquí que cambiamos la forma de hacer una actividad física en un gimnasio, y más bien en una academia de baile donde se elimine el estrés y se aprenda algo que siempre va a servir para la vida.

Plaza

La localización de la academia será en el barrio Ciudad Montes, en este sector encontramos bastante fluidez de transporte público hacia cualquier sector de la ciudad, tendrá una gran disponibilidad de tiempo en horarios de 7am a 10pm, nuestra academia de baile se encuentra muy cerca del C.C. Centro Mayor siendo así un punto estratégico para dar a conocer la academia con muestras gratis por medio de clases rápidas y de esta manera potencializar nuestro servicio, por otra parte este sector es de una zona muy comercial por los establecimientos de rumba y de diversión como son discotecas y bares.

Este sector es considerado uno de los más exclusivos y bonitos de la ciudad de Bogotá ya que habitan personas económicamente estables y el costo de vida no es tan alto, cabe resaltar que es de los sectores más seguros y ordenados.

El costo de nuestro salón de baile será de \$ 1.200.000 mensual y tendrá disponibilidad de lunes a domingo en los horarios ya estipulados. Contamos con una estructura bastante amplia y acogedora con colores que generen tranquilidad como el blanco y el café madera, también espejos para la observación autónoma del cliente para tener en cuenta su avance en el baile y en la figura de su cuerpo, también se tendrán pisos de madera para dado que refleja la calidad del establecimiento ya que estos son los indicados para practicar cualquier tipo de baile y por lo tanto contamos con los suficientes servicios públicos para garantizar un excelente servicio a nuestros futuros alumnos, en cuanto a factor de tipo social nuestra academia le otorga a sus estudiantes un valor cultural hacia la sociedad.

El desprendimiento de los desechos no será complicado ya que encontramos los días martes y jueves el paso del carro de basuras cerca de nuestras instalaciones, y manteniendo de esta manera nuestro sitio en buenas condiciones.

Nuestra sede por estar ubicada en el centro de la ciudad, cuenta con la dicha de tener cerca varias entidades bancarias con cajeros automáticos y parques que se pueden aprovechar para otras actividades de la academia como alternativas.

Dentro de los beneficios fiscales o tributarios que tendría nuestra academia de baile, encontramos la ley 1429 de 2010, reglamentada por el Decreto 4910 de 2011, estableció una serie de beneficios tributarios para las pequeñas empresas, con el fin de promover la formalización y generación de empleo, tales beneficios serán en materia tributaria como la progresividad durante los primeros 5 años del impuesto de renta, no ser sujeto de retenciones, en el pago de parafiscales, estos beneficios nos ayudarán a reducir los costos legales de la compañía por lo menos por los 5 primeros años, haciendo así que la utilidad neta sea mayor.

PERSONAL

Contaremos con un maestro instructor de baile Jeremy Largacha de experiencia bastante amplia en los diversos ritmos (10 años), en especial los modernos tales como la salsa, la bachata, la danza urbana y técnicas de acondicionamiento físico, tanto que ha sido campeón mundial de baile de Salón y campeón mundial en Salsa y Chachachá en el

World Latín Dance en Miami, Florida (EE.UU). Este profesional tiene una especialización en la parte nutricional ya que se interesa por el bienestar de las personas que entrena.

Esta persona trabajara con nuestra academia para el desarrollo de las clases y en la capacitación de aquellas que deseen estar en la academia de manera profesional, para convertirlos en bailarines profesionales en un futuro, para concursos, muestras y de una manera u otra laborando por este medio.

PROCESO

Durante los primeros tres meses se tendrán a las personas en un mismo nivel, para adaptarlos al trabajo y al as rutinas, después se distribuirán a las personas según su nivel de baile para profundizar y resolver dudas de lo que tengan y asi hacer partícipes a los futuros bailarines en la creación de un grupo de baile para hacer muestras de danza, al finalizar cada año se hará una clausura para dar parte de agradecimiento a todas las personas por tomar nuestro servicio y de una manera u otra que se hagan cómplices de los resultados de aprendizaje de nuestros bailarines.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Según los resultados de la encuesta la mayoría de las personas tanto hombres como mujeres tienen como favorita la red social Facebook, siendo este el medio de comunicación más visitado a nivel mundial, tenemos la oportunidad de dar a conocer y atraer al cliente dando muestras de baile o secuencia de pasos cargadas en un video y de esta manera incentivar a que nos sigan por este medio para brindar una clase de cortesía para que las personas se animen a iniciar este proceso.

Aparte de esto, durante el primer mes daremos una promoción la cual consiste en que al momento de inscribirse una persona la segunda que traiga paga la mitad de la matrícula, dentro de este paquete se brindaran las clases de baile, acondicionamiento físico y una asesoría nutricional para las personas que lo deseen.

En cuanto a las cantidades que se requerirán anualmente, podríamos decir que consideramos esto como una ventaja ya que los instrumentos utilizados para el proyecto tienen larga vida útil lo cual nos ayudará a reducir los costos directos para la realización de la actividad, son pocos los instrumentos o necesidades anuales que se requieran, tales como los costos indirectos que están relacionados con elementos de aseo del espacio, mantenimiento de maquinaria o elementos musicales, servicios públicos y el alquiler del espacio en general.

¿Cuánto va a costar montar el proyecto?

Dentro de los gastos o costos pre operativos se generará un costo total de \$14.579.750 aproximadamente lo cual cubrirá el montaje de la academia en equipos de cómputo o sonido, colchonetas, instructores profesionales de baile (Honorarios o sueldos), espejos, montaje de pisos y arreglos generales de las instalaciones como los baños, pintada de paredes, aseo general.

COSTOS INDIRECTOS	VALOR DEL COSTO
Arriendo por adelantado de 2 meses.	\$2.400.000
Adecuación del establecimiento (baños, pisos y pintura etc.).	\$6.000.000
Computador	\$1.000.000
Equipo de sonido	\$1.100.000
30 colchonetas	\$1.500.000
10 Espejos	\$250.000
Publicidad (volanteo, tarjetas y aviso)	\$150.000
Sueldos (Instructor \$1.000.000, personal de aseo \$820.850)	\$1.820.850
Sayco y Acimpro	\$186.900
Servicios públicos (agua \$80.000 y energía \$110.000)	\$190.000
COSTOS OPERATIVOS TOTALES	\$14.597.750

ANUALMENTE COMERCIALIZAR ESTE SERVICIO COSTARÁ

COSTOS FIJOS ANUALES	VALOR
Pago del instructor \$1.000.000x12meses	\$12.000.000
Pago personal de aseo \$820.857x12meses	\$9.850.284
Servicios públicos en promedio luz \$110.000x12meses	\$1.320.000
Servicios públicos agua \$80.000x12meses	\$960.000
Arriendo \$1.200.000x12	\$14.400.000
TOTAL DE COSTOS FIJOS ANUALES	\$38.530.284

ESTUDIO DEL TAMAÑO.

El capital con que dispone nuestra academia para comenzar deberá ser de \$14.597.750 los cuales cubrirán los primeros gastos de la academia.

El objetivo es acaparar dentro de la academia según las encuestas aproximadamente 80 estudiantes del barrio ciudad montes y de sus alrededores por mes, los cuales pagarán una mensualidad de \$100.000 c/u. obteniendo así anualmente un ingreso por \$8.000.000, teniendo en cuenta que es un estimado de 80 personas al mes tomando tres clases por semana con una intensidad de 1hr con 45min diaria, por lo tanto los ingresos pueden ser mucho más altos ya que abran más días para más personas.

Por otra parte a mediano plazo la idea es tener una capacidad del 100 % de la comunidad y de otros barrios cercanos para las personas que estén interesadas en adquirir este servicio.

OBTENIENDO ASÍ LOS SIGUIENTES RESULTADO

INVERSIÓN INICIAL	-\$14.597.750
Ingresos Mes 1	+\$8.000.000
Saldo:	-\$6.597.750
Ingresos Mes 2	\$8.000.000
Deuda inversión inicial	-\$6.597.750
Pago del instructor empleada Ser. públicos	-\$2.010.850
Saldo:	-\$608.600
Ingresos Mes 3	\$8.000.000
Deuda inversión inicial	-\$608.600
Pago del instructor empleada Ser. Públicos más arriendo	-\$3.210.850
Utilidad:	4.180.550

En conclusión con esta estimación se puede deducir que el valor de la inversión según los resultados de la encuesta se podrá recuperar a partir de los tres primeros tres meses de funcionamiento de la academia y obtener utilidades no indiferentes.

CONCLUSION

Es evidente que esta idea de crear la academia de baile salsa y rumba será de adopción y de gran acogimiento por las personas del barrio ciudad montes ya que el servicio de enseñar a bailar junto con la asesoría nutricional es bastante económica y de igual manera es una actividad que fortalece el cuerpo y mejora la salud.

Es importante resaltar que este producto es de gran satisfacción, gracias a la variedad de ritmos musicales que son del gusto de las personas. Por otra parte se evidencia que gracias a este servicio se mejorara la calidad de vida de las habitantes que ingresen como alumnos, por lo tanto el aspecto del barrio mejorara frente a los índices de violencia ya que esta actividad esta inclinada más que al cuidado personal, al respeto por los demás.

“MAS QUE ARTE BAILAR ES DIVERSION”

CIBERGRAFIA

https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO

<http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

<http://www.5fuerzasdeporter.com/>