

“Le Moment”

Organización de eventos especializados en bodas

TRABAJO DE FIN DE GRADO

Teórico-práctico.

Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Comunicación

Universidad de Valladolid (Segovia)

Campus María Zambrano

Grado en Publicidad y Relaciones Públicas

Autor: Lorena Palmer Aranda

Tutor: Javier López Alarma

Segovia, 30 de junio de 2015



Universidad de Valladolid

INDICE

Resumen y abstract	5
Capítulo I: Introducción	6
1.1 Contexto actual y marco teórico	7
1.2. Presentación del proyecto e historia de la marca	11
1.2.1. Visión, misión y valores	12
1.2.2. Objetivos	13
1.3. Equipo promotor	13
Capítulo II: Plan de empresa	14
2.1. Actividad a desarrollar.....	15
2.2. Análisis DAFO.....	16
2.3. Análisis de la competencia.....	16
2.4. Desarrollo del concepto a nivel de viabilidad.....	18
2.5. Estructura legal de la empresa.....	19
2.5. Margen de beneficio estimado	19
Capítulo III: Plan de marketing.....	20
3.1. Delimitación previa del negocio.....	21
3.2. Redes sociales	21
3.3. Plan de acción.....	24
Capítulo IV: Le Moment.....	27
4.1. Servicio a suministrar.....	28
4.2. Calendario de ejecución.....	32
Capítulo V: Plan de recursos humanos.....	33
5.1. Organización funcional	34
5.2. Plan de contratación.....	34

Capítulo VI: Plan de Inversiones y ubicación.....	35
6.1. Ubicación, oficina, comunicaciones e infraestructuras.....	36
6.2. Plan de inversión inicial.....	37
Capítulo VII: Identidad corporativa.....	38
Capítulo VIII: Bibliografía.....	42
Anexos	

RESUMEN:

Para el desarrollo de mi trabajo final de carrera he optado por un trabajo teórico-práctico el cual se basa en la creación de una empresa de organización de eventos especializada en bodas. El hecho de elegir esta temática se debe a la idea principalmente. Es un proyecto en el que pongo mucha ilusión y energía, el cual quiero llevar a cabo en un futuro próximo.

El sector de la organización de eventos está cada vez más en nuestro día a día, y la falta de tiempo de las personas dificulta el poder organizar el evento que desean. Por ello, es necesaria la inversión en este ámbito.

“Le Moment” es el nombre elegido para este proyecto, el cual expresa en dos palabras lo que durante meses he estado creando, el momento, ese momento que los protagonistas de una boda están buscando, ese momento único para la pareja, el cual marcará sus vidas.

La especialización y la innovación son el punto fuerte de la empresa, donde mediante el concepto de pack, el cliente podrá elegir un tipo de boda nunca antes visto. En base a cuatro packs temáticos, muy acertados en su ambiente, los protagonistas del evento podrán celebrar su amor de una manera única y original.

Palabras clave:

Innovación, boda, amor, organización, eventos, protocolo, promoción, único, especial, Organizador de eventos, especialización.

ABSTRACT:

For the development of my final thesis I opted for a theoretical and practical work which is based on the creation of a business event organization specializing in weddings. The fact of choosing this subject is due mainly to the idea. It is a project that put a lot of enthusiasm and energy, which want to accomplish in the near future.

The sector organizing events is increasingly in our daily lives, and lack of time people makes it difficult to organize the event they want. Therefore, investment in this area is necessary.

"Le Moment" is the name chosen for this project, which is expressed in two words what for months been've created, the time, the time that the main characters of a wedding are looking for that unique moment for the couple, which mark their lives.

Specialization and innovation are the strong point of the company, which through the concept of pack, the customer can choose a type of wedding never seen before. Based on four thematic packs, very successful in their environment, the protagonists of the event will celebrate their love in a unique and original way.

Key words:

Innovation, marriage, love, organization, events, protocol, promotion, unique, special, events organizer, specialization.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Contexto y marco teórico

El contexto en el que se va a desarrollar Le Moment hace referencia a toda la década de los 2000, más concretamente desde el año 2008 hasta la actualidad, año 2016. Desde el año 2008 España vive la llamada “depresión económica española” haciendo referencia a la crisis económica desde el año 2008. Muchos de los políticos y según la contabilidad nacional dan por terminada dicha crisis en el año 2014, Pero hoy en día podemos comprobar como no es así. Existen diversas opiniones acerca de este tema, ¿realmente hemos superado la crisis económica?, es cierto que en los últimos dos o tres años los indicadores macroeconómicos han tenido una evolución desfavorable, tanto en el ámbito económico, como político, como social.

La crisis que vive España desde el año 2008 “se enmarca dentro de la crisis económica mundial de 2008” dejando a muchos de los países más desarrollados muy afectados.

Hasta el año 2008 España estaba inmerso en una burbuja inmobiliaria, la cual explotó en el momento de la crisis junto a la crisis bancaria en 2010. Millones de españoles se quedaron sin trabajo, y el desempleo aumentó considerablemente.

No podemos decir que todo es malo en las crisis, ya que debido a estos acontecimientos surgieron (y siguen en la actualidad) diversos movimientos sociales con la esperanza y la fuerza de cambiar el modelo económico y productivo. Empezó a plantearse la idea de que nuestros políticos realmente no estaban haciendo lo que tendrían que hacer, y el pueblo demanda una renovación democrática, algo que mucha gente tenía en mente, pero hasta ese momento no fue expuesto a nivel nacional. Surge el movimiento 15-M como consecuencia de la insatisfacción y la decepción. La clase media y la baja se unen en la puerta del Sol de Madrid para reivindicar sus derechos, este movimiento empieza a expandirse por todas las comunidades autónomas del país y se forma un movimiento muy reivindicativo. Cada vez más gente se suma al movimiento. La disminución de los créditos tanto a familias como a empresarios, la corrupción política, la competitividad entre otros serán lo que marcarán las bases por las que se quiere un cambio.

Volviendo al año en el que nos encontramos, el 2016, podemos decir que España está saliendo de la crisis, o eso es lo que nos hacen creer, ya que analistas de otros países consideran a España inestable en cuanto a su economía. Pero no todo viene de nuestro país, la bajada del precio del petróleo o la paralización y reducción de la economía china han influido en gran medida en nuestra situación, entre otros.

Capítulo I

España se encuentra en un momento inestable tanto económico como político, ya que en las pasadas elecciones del 20 de diciembre de 2015 salió como resultado un abanico nunca antes visto, cuatro partidos salieron como posibles representantes de España, con lo cual podemos ver la diferencia de opiniones actuales en nuestro país y el gran cambio que se espera. Debido a esta desestabilización política, España está pasando por un periodo de negociación, donde los cuatro partidos más votados intentan hacer coalición para poder gobernar el país. En un principio no se dio tanta importancia a esta situación, pero lo cierto es que pasado el medio año, España se encuentra sin gobierno.

Esta incertidumbre se ve reflejada en varios aspectos, uno de ellos sería la compra de deuda por países extranjeros, aunque este dato no es tan sencillo de saber, ya que ni los gobiernos europeos ni China muestran transparencia en este tema. Por lo tanto, las informaciones acerca de este tema son las que provienen de los medios de comunicación, de la calculadora o de entrevistas con altos cargos españoles y europeos.

En el año 2011, con el gobierno de Rodríguez Zapatero, ya se informó en los medios de comunicación de la compra de un 12% de la deuda soberana española por el gobierno chino. Pasados unos cuantos años, concretamente tres, se declaró que “China tiene el 20% de la deuda pública española y bastaría un clic en un ratón en un ordenador chino para que este país se encontrara una prima de riesgo como la que teníamos hace años”. (García-Margallo, 2014, TVE). No podemos saber si es cierto o no, distintas fuentes anónimas del Ministerio de Economía aseguran que esta cifra es excesiva. Es difícil saber qué países cubren parte de nuestra deuda, pero lo que sí sabemos es el porcentaje de deuda de España que está en el extranjero. España a finales del año 2013 superó con creces el nivel más alto del PIB en los últimos 100 años, debía entorno a los 961.555 millones de euros, un equivalente al 94% del PIB.

El problema de España, entre varios, es que el sector privado apenas ahorra y se antepone los bienes inmobiliarios.

Eso nos hace muy dependientes de la inversión de extranjera, lo que nos deja a merced de las turbulencias financieras, y de nuestros bancos. Pero si tenemos en cuenta que estas entidades están financiadas por el sector, nuestra dependencia externa es en realidad mucho más elevada. (Andrés, 2014, El País).

Desde el año 2012 España empieza a recuperar la inversión extranjera, el Banco Central Europeo defendió el euro y frenó la especulación.

Actualmente, una de las noticias más recientes sobre la deuda española informa sobre las últimas actividades del Banco Central Europeo. El objetivo del BCE es la inflación pero este objetivo se hace cuesta arriba, ya que las políticas fiscales no están aportando nada y la política monetaria no es suficiente por sí sola. (El mundo, marzo 2016).

introducción

En cuanto a las empresas españolas, en los últimos años podemos observar como muchas de ellas han tenido que cerrar o emigrar a otros países o diferentes comunidades autónomas del país. El motor de la economía española es la pequeña y mediana empresa, representando más del 90% del tejido empresarial y como principales generadoras de empleo. En el año 2014 el Ministerio de Industria tenía constatadas más de 1,1 millones de pymes en comparación a las más de 4.000 grandes empresas. Además de esto, están contabilizadas por el gobierno 1,5 millones de compañías autónomas (sin asalariados). Por lo tanto, el futuro de los españoles para la salida de la crisis debe hacerse a través de las pymes para lograr el crecimiento y la creación de empleo y con ello la subida de la economía española.

La realidad de esto es que sigue siendo bastante complicada, debido a la baja financiación para la creación de pymes. Poco a poco esto va cambiando, creando líneas especiales de préstamos por parte de algunas entidades financieras.

Un ejemplo de pyme que ha conseguido un lugar destacable en el mundo es la entidad Gowex la cual se dedica a la instalación de Wi-Fi gratis en las ciudades, hoy en día considerada un referente en el sector tecnológico.

Algo que tiene que tener muy en cuenta una pyme es la importancia en la diversificación e internacionalización del negocio, tiene que ser un principal objetivo la salida al exterior. Las empresas españolas ya registran más del 60% fuera de nuestras fronteras.

Es frecuente que las empresas reduzcan sus costes, vía disminución del número de trabajadores, como consecuencia de una menor actividad. Este hecho hace que por cada gran empresa que deja de serlo, sin cesar su actividad, aparece una nueva pyme en el sistema económico. (Ortega Arribas, 2014, 20 minutos).

Ya en el 2014 se especulaba una mejora en el ámbito empresarial y se ha cumplido, para el año 2016 se espera un mayor crecimiento que el anteriormente conseguido.

En cuanto al marco teórico, haré una breve referencia acerca del mundo de los eventos y el protocolo, ya que mi trabajo se fundamenta en este campo.

Empezando por una definición básica de protocolo:

Sin embargo, para entender el que consideramos significado auténtico de *protocolo*, hemos de acudir a las aportaciones de la *Enciclopedia Universal Ilustrada Europeo Americana*, “el Espasa”, (en adelante, para su cita, EUIEA), ya que el vocablo aparece en 1922, y nos indica lo que en esas fechas se entendía por protocolo: una serie de documentos (escritura Matrices, actas, libros, minutarios o escrituras) que recogen textos de importancia y de valor legal. El protocolo aparece entonces como el continente, el soporte y no como el contenido de las actas, los formularios o las reglas a las que hace referencia. (Otero Alvarado, 2009, p. 32).

Esta autora explica el inicio de la palabra protocolo y su razón de ser, aportando datos antiguos y trasladando al lector a otra época para la comprensión de su significado, muy distinto al significado que hoy en día tenemos por dicha palabra.

[...] Hay que tener en cuenta que no es hasta finales del siglo XIX cuando comienza a aparecer la palabra *protocolo* en los textos con un sentido aproximado al de hoy, aunque existen abundantes documentos históricos y bibliográficos que dan testimonio de las ceremonias y el ceremonial existente en las más distintas culturas, así como de la etiqueta existente en las distintas cortes. [...]. (Otero Alvarado, 2009, p.34).

El protocolo ha estado muy presente en la antigüedad, y actualmente a pesar de haber cambiado en parte su significado, sigue teniendo esa relación con su raíz. Muchos autores del siglo XX han expresado su opinión acerca de conceptos relacionados con el protocolo, conceptos como ceremonia o ceremonial entre ellos, Manuel Segura y Jacques Gandouin. (Otero Alvarado, 2009).

El tránsito del siglo XX al XXI ha supuesto un cambio importante en la teoría del protocolo en España. Este hecho se debe fundamentalmente a tres circunstancias: 1- la aparición de la Escuela Internacional de Protocolo, 2- el desarrollo del asociacionismo y 3- la incorporación de los estudios de protocolo a la universidad. (Otero Alvarado, 2009, p.59).

Esta autora hace todo un recorrido de la historia del protocolo a lo largo de los años, concretamente hablando de España menciona que no es hasta el siglo XIX cuando aparece la primera normativa específica de protocolo.

En cuanto a la organización de eventos y su historia también hace alusión. A este campo no se le ha dado la importancia que hoy en día tiene, tradicionalmente tratado como una mera consideración instrumental. Otero Alvarado (2009) lo llama “medios o instrumentos demostrativos” (p.129).

En los actos podemos ver como se confirman las jerarquías sociales y los cambios de éstas. Los actos nos muestran el papel que ocupan las entidades y si se les da mayor o menor importancia. En nuestra situación actual, una era de globalización, podemos comprobar como diariamente los actos tienen mayor importancia, y el protocolo junto a la organización de eventos están más unidos que nunca.

Un buen técnico de protocolo es hoy, en realidad, un organizador de actos. Quien no se dé cuenta de este cambio sustancial se queda fuera. Y los organizadores necesitamos tener muy claro lo que se pretende con los eventos, su filosofía, su finalidad, sus objetivos [...] siempre tiene una finalidad. [...] Dependerá del tipo

de acto y de la estrategia del anfitrión para alcanzar el éxito de sus honestos objetivos. (Fuente Lafuente, 2005, p.23)

Por lo tanto, estamos ante una década en la que la organización de eventos tiene una importancia nunca antes dada, en la que muchas de las empresas optan por invertir en este tipo de acciones, también llamadas de relaciones públicas.

1.2. Presentación del proyecto e historia de la marca

Para la realización de mi trabajo de fin de grado voy a desarrollar un proyecto teórico-práctico, el cual va a consistir en la elaboración de una empresa de eventos, concretamente en eventos de boda con un toque innovador y creativo.

La idea me surgió aproximadamente hace un año cuando estaba en Palma de Mallorca.

El mundo de los eventos y su organización es algo que está presente en el día a día de las personas, y más en momentos especiales y que requieren un tipo de organización.

En la actualidad cada vez es más común dedicarse a este sector y a la organización de bodas, pero la diferencia que tendrá mi empresa será la especialización, en todos los sentidos. El cliente va a poder crear a su gusto la celebración en base a unas propuestas originales y llamativas por la empresa.

El papel del compromiso ha ido cambiando con el paso del tiempo, adecuándose a los cambios en la sociedad. Hoy en día las parejas tienen un concepto diferente al de hace unos años, muchas de ellas buscan la innovación, aburridos de la clásica boda y la clásica celebración. Es cierto que muchas otras parejas siguen queriendo un tipo de celebración más clásica, por ello en Le Moment adecuaremos los gustos de nuestros clientes para poder conseguir entre las dos partes una fusión perfecta. La satisfacción del cliente será el principal objetivo.

El concepto que voy a crear tiene que ver con la innovación y la actualidad. Como he explicado antes, muchas parejas actuales han dejado de lado la opción de casarse de manera tradicional, ya sea por su elevado coste como por diferentes creencias o falta de confianza en este tipo de ceremonias. Es por ello que ofrezco una empresa que se ajuste a los gustos de cualquier tipo de pareja, independientemente de esos factores, capaz de encontrar lo que están buscando esas parejas.

La manera de trabajar en Le Moment con las parejas se iniciaría con una entrevista en la cual trataré de entender la situación y el tipo de celebración que se quiere llevar a cabo.

Las celebraciones de este tipo pueden llamarse de muchas maneras, mi intención es adaptar sus gustos a mi oferta.

Capítulo I

Partimos de la oferta de nuestros packs, cada uno de ellos de diferente estilo y decoración, con varios ambientes con una única función, la celebración del amor de dicha pareja.

Para inspirarme en este proyecto he recurrido a diversos símbolos e iconos del amor, en concreto he investigado sobre los animales, en aquellos que tienen muy presente el amor de pareja. Algunos de los más interesantes han sido estos:

Las nutrias, por su unión incluso en el sueño mediante sus manos. Los elefantes, los cuales mediante su trompa tienen hasta 100.000 músculos diferentes más sensibles que nuestra punta de los dedos. El caballito de mar, por ser un animal tan peculiar, y diferente, el cual muestra un amor puro, libre y sin ataduras, lleno de afecto.

Retomando el tema en cuestión, el cliente va a poder elegir entre cuatro packs muy diferentes entre sí y adaptables a sus gustos:

- Spanish Love
- Oriental Love
- Beach Love
- City Love

Le Moment organizará toda la celebración, asegurándose de la plena satisfacción del cliente, consiguiendo una buena reputación y una publicidad de boca-oreja la cual nos hará mejorar e ir posicionándonos entre las mejores empresas de eventos, para en un futuro abrir puertas al mercado exterior y abrir otros campos de especialización.

1.2.1. Visión, misión y valores

Visión: Le Moment pretende posicionarse como único en su sector y expandir su empresa tanto a nivel nacional como a nivel internacional, logrando así un gran posicionamiento en el sector de los eventos de bodas a nivel mundial.

Misión: Empresa especializada en eventos de boda a la altura de tus sueños. Para todos aquellos que quieran hacer de su boda un día único e irrepetible, dejando a los invitados sin palabras.

Valores:

- Empresa dedicada al sector de eventos de boda.
- Responsables de todos los actos realizados.
- Profesionalidad a la hora de realizar nuestro trabajo.
- Trato adecuado y cercano con el cliente.
- Originalidad en nuestro trabajo

1.2.2. Objetivos

He decidido crear esta empresa como salida profesional, queriendo mostrar la posibilidad de introducirme al mundo laboral, en concreto a la creación de una nueva empresa, al finalizar mis estudios universitarios. Es cierto que este tipo de actividades requieren experiencia y un esfuerzo continuo, pero creo en las capacidades de los estudiantes, y más al acabar su formación, donde muchos sueños rondan nuestra cabeza.

Mi objetivo principal es la satisfacción del cliente, ofrecer un servicio de calidad exclusivo, algo que les deje con un buen sabor de boca y consiga fomentar una publicidad del boca-oreja. La satisfacción del cliente es mi propia satisfacción, o, dicho de otra manera, su satisfacción es resultado de mi buen trabajo y por ello mi propia satisfacción.

1.3. Equipo promotor

A diferencia del equipo directivo, los promotores son los encargados de crear la empresa, aunque no necesariamente tienen que dirigirla. En este caso, yo, Lorena Palmer Aranda seré la promotora y encargada de dirigir Le Moment.

Con un perfil netamente comercial licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas en la universidad de Segovia, con diversos cursos relacionados con el mundo de los eventos y el protocolo. Con Experiencia en el oficio de organización de eventos.

La capacidad de asumir riesgos, la adaptación a los cambios, la capacidad de adoptar decisiones, la planificación y dirección de empresa son algunas de las cualidades adquiridas por la promotora.

CAPÍTULO II: PLAN DE EMPRESA

2.1. Actividad a desarrollar

Como idea de negocio, la creación de una empresa de eventos de boda es la indicada. Se trata de ofrecer asesoramiento y alternativas a la pareja que desea celebrar una boda además de presentar todo lo necesario para una celebración de éxito.

Para la creación de la empresa son necesarios diversos pasos y documentos los cuales me dispongo a desarrollar a continuación.

· Mercado

- El sector de los eventos de boda es un mercado en crecimiento, también conocido como wedding planner en término anglosajón. Una actividad con mucho éxito en los Estados Unidos la cual no requiere mucha inversión. La empresa cobraría una comisión sobre los servicios prestados por los agentes. Es un mercado muy atractivo especialmente para parejas que no quieren tener que organizar su boda por el gran esfuerzo y tiempo que conlleva, sobre todo en parejas con un nivel adquisitivo alto. Se trataría en un primer momento de una actividad unipersonal, como trabajador autónomo.
- Este tipo de mercado lleva años, aunque es un tipo de empresa con mucha visión de futuro. Año tras año podemos observar como este tipo de empresa ha ido innovado y creciendo, ofreciendo a los clientes mayores ventajas y ofertas. Desde la crisis de 2008 es cierto que han bajado los presupuestos dedicados a las bodas, datos ofrecidos de la Federación de Usuarios y Consumidores Independientes (FUCI). En los últimos años hemos podido comprobar como el importe gastado por los protagonistas ha disminuido en un 40%. Aun así, es un mercado que supera los dos mil millones de euros anuales.
- Es un mercado con competencia, especialmente en los últimos años. Un sector que hasta hace una década no era muy conocido en España pero que actualmente está de moda. El problema es que esa competencia no solo es leal, existe también un abanico enorme de competencia desleal, personas que se hacen pasar por wedding planners sin ningún tipo de conocimiento, experiencia y formación en el sector. Algunas de las empresas leales dedicadas a los eventos de boda en Madrid serían: Wednesday wedding planners, The Best wedding ever, The big day, Tu día perfecto, Something Blue, etc.

2.2. Análisis DAFO

Para comprobar y analizar la realidad de mi empresa realizo un análisis DAFO el cual me ayudará a tomar decisiones en un futuro y a establecer las estrategias para la viabilidad de mi empresa.

Cuadro 2.1.

Análisis Interno		Análisis Externo	
Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> · Experiencia en el sector de organización de eventos · Disponibilidad de capital social propio · Contactos con diversas empresas turísticas · Ambientes amplios 	Amenazas	<ul style="list-style-type: none"> · Alta competencia · Coste elevado · Que el sector de las bodas caiga
Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> · Nueva en el mercado · Empresa grande y joven 	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> · Buenas estrategias en cuanto a las alianzas · Expansión del negocio · Conocimiento a nivel nacional e internacional

Fuente: elaboración propia

Gracias a dichas fortalezas tendré cubierta una parte muy importante de la empresa. El hecho de disponer del capital social propio facilitará el desarrollo inicial de la entidad, dando margen a la inversión. Es cierto que las debilidades pueden ser preocupantes, pero gracias a las fortalezas serán más llevaderas.

Uno de los aspectos a tener más en cuenta será la alta competencia en este mercado, como amenaza más preocupante, en la que invertiré mayor tiempo y dedicación para conseguir la especialización y la originalidad, punto que fortalecerá la empresa en comparación a los competidores.

Como oportunidad a destacar será la de expansión del negocio, el cual será uno de los objetivos.

2.3. Análisis de la competencia

La organización de eventos es uno de los sectores más importantes en el mercado del turismo y el ocio, el cual sigue en actual crecimiento y auge. Cada vez es más habitual encontrarnos con banquetes organizados por las empresas para la futura promoción del producto o servicio.

Existen diversos subsectores en este ámbito, los cuales serían:

- Ferias, congresos y conferencias.
- Actos para particulares, como pueden ser bodas, aniversarios, fiestas, etc.
- Eventos para empresas: viajes, reuniones, etc.
- Eventos deportivos.

Las empresas dedicadas a este sector suelen mantener una diversificada oferta, pero lo normal es que tiendan a la especialización una vez que se ha comprobado cuales son los servicios más demandados y los que mayor rentabilidad ofrecen.

Para el análisis de la competencia, y para realizar un estudio exhaustivo de ella, debemos tener en cuenta los tipos de competidores:

- Empresas de organización de eventos (parecidas a la empresa que estoy creando).
- Empresas especializadas en actividades, ya sean de catering, de diseño de bodas, de ferias, etc.

Estudiar la zona en la que se va a localizar el negocio es fundamental, en mi caso, Madrid, para saber si existe algún competidor potencial y ver si se asemeja su perfil al que queremos dar.

Los principales competidores en la Comunidad de Madrid son:

- SevenWeddings: Empresa dedicada a la organización de eventos de boda, fundada en el 2008 en Madrid por Greta Navarro. Realizan bodas por toda España.
- Marry Us: Empresa dedicada a la planificación, diseño y producción de bodas lujosas, elegantes y románticas en España. Organizan bodas para novios que quieran casarse en España y viven en el extranjero. Ofrecen asesoramiento de imagen.
- Tu Día Perfecto: Empresa dedicada a la organización de eventos de boda con una filosofía de empresa romántica, garantizando momentos únicos que revivirán en la memoria de los novios y de sus invitados.
- The Bid Day: Empresa dedicada al sector de los eventos especializados en bodas y de todo tipo, fundada desde el año 2008.
- Dimeic Diseño + Eventos: Equipo de diseñadoras, creadoras de eventos personalizados. También se dedican al sector de los eventos de boda.
- El Día más Dulce, Bodas: Empresa dedicada a la organización de eventos durante más de 7 años y especializada en bodas durante más de 3 años.

Capítulo II

- Mangata Eventos S.L.: Empresa dedicada a la organización de eventos, entre ellos de boda.
- Wednesday Wedding Planners: Empresa dedicada a la organización de eventos, especializada en bodas y eventos privados. Organizan eventos en España y en cualquier otra parte del mundo.
- The Best Wedding ever: Empresa dedicada a la organización de bodas en Madrid. Ofrecen la organización de la boda a un precio razonable.
- Something blue: Organización de eventos de boda en Madrid. Encargados de organizar la boda de forma personalizada.

Por lo tanto, podemos observar como este sector es un mercado muy demandado y el cual está en completo auge.

La Cámara de Comercio y la Cámara de España apoyan a las empresas en el proceso de creación, ayudando en los procesos de la creación de la nueva empresa. Además, la Cámara de España ayuda a las empresas españolas en la mejora de la capacidad competitiva. Ayuda a impulsar y coordinar aspectos como la financiación o los diferentes factores de competitividad empresarial.

Para la empresa que estoy llevando a cabo se puede decir que existe competencia, pero solo hablando en el ámbito de la organización de eventos de boda, en cuanto al concepto, su competencia es nula, ya que la especialización en eventos de boda junto a la innovación de los packs es algo nunca visto en la capital.

2.4. Desarrollo del concepto a nivel de viabilidad

En cuanto al desarrollo de viabilidad apuesto por una viabilidad prácticamente del 100%. Si en mercados más competitivos entran empresas a determinados nichos, en particular este mercado, el de la organización de eventos, especializados en bodas, está por descubrir. Es cierto que existen diversas empresas que actualmente se dedican a este sector, pero también es cierto que cada día se globaliza más el propio concepto y existe la necesidad de especializarse.

Hoy en día vivimos estresados, sin tiempo prácticamente para nosotros mismos, y el tiempo que nos dedicamos está compartido con nuestros allegados. Vivimos en una sociedad en la que el estrés y la preocupación por el “poco tiempo” es constante.

La mujer actual trabaja y no tiene todo el tiempo que desearía para dedicar cada detalle deseado a su boda. Es por ello que Le Moment, y empresas similares a la empresa, ayudan a desarrollar el evento deseado por los novios sin tener que gastar mucho tiempo de su día a día ya que somos nosotros los encargados de ello.

Una wedding planner, en este caso yo, tiene la labor de hacer todo el trabajo de búsqueda y facilitarle la vida a la novia siempre, haciéndola sentir parte del proceso y de la ilusión de su gran día.

En Madrid existen varias organizaciones dedicadas al sector, pero en mi caso, y mi diferenciación, sería la practicidad personalizada, donde en base a los packs elaborados por la empresa el cliente podrá incluir o quitar cualquier aspecto del propio pack.

2.5. Estructura legal de la empresa

Para la elección de la forma jurídica de la empresa he optado por ser una sociedad limitada unipersonal, debido a ser empresaria individual y ejercitar la industria o comercio con responsabilidad limitada frente a mis acreedores. El tipo de sociedad unipersonal escogida es la constituida por una única socia. Es el tipo de sociedad mercantil más extendido en nuestro país, sobre todo entre pequeños empresarios y autónomos.

He decidido este tipo de sociedad, entre otros aspectos, debido a que los costes de constitución y el capital social mínimo necesarios son relativamente fáciles de asumir (unos 3.600€ aproximadamente). Otro aspecto importante son los trámites de constitución y gestión, los cuales son más sencillos que en una S.A.

La constitución de las Sociedades Limitadas se realiza mediante unos estatutos y una escritura pública firmados ante notario. Ambos deben presentarse en el registro mercantil. En dichos documentos aparecerán tanto las aportaciones del socio como el porcentaje de aportación del capital social. Aportando yo misma el capital social, contribuyendo inicialmente con 150.000€.

El proceso de constitución donde dato todos los papeles necesarios para la creación de la empresa queda expuesto en anexos.

2.6. Margen de beneficio estimado

En este tipo de mercado, los precios varían considerablemente en función tanto del servicio que se requiere como de las preferencias que tenga el cliente. Por lo tanto, no se puede establecer un precio tipo para servicio, pero si se puede afirmar que el precio del evento incluye el coste de personal, de material y seguros obligatorios necesarios.

Los márgenes comerciales que se van a aplicar en cada tipo de proyecto si se pueden establecer. Sobre los trabajos que voy a realizar, sería un 20% de beneficio. Es decir, por cada boda (con un precio de por ejemplo 10.000 € por pack) me llevo un 20% estimado. Éste se divide entre el trabajo propio de asesoramiento y el margen de descuento de los proveedores.

**CAPÍTULO III:
PLAN DE MARKETING**

3.1. Delimitación previa del negocio

Le Moment es una agencia de eventos, dedicada en exclusiva a las celebraciones de boda.

La creación de un evento perfecto para los clientes será la razón de ser, un evento adaptado a sus gustos y necesidades.

La empresa estará dirigida hacia un segmento de mercado el cual presenta unos límites de distintos tipos, en este caso, límites físicos por la zona geográfica en la que actuamos, límites en cuanto a las características de los consumidores por su nivel económico, cultural y lugar de procedencia. Le Moment estará dirigida geográficamente hablando a nivel nacional y posteriormente, como visión de futuro y objetivo, a nivel internacional.

Inicialmente estará orientada hacia un público español o un público internacional con interés de realizar su celebración en España.

La zona elegida para situar la empresa es Madrid, pero la celebración de las bodas podrá ser en diversas situaciones de España, elegidas por la entidad, entre ellas Palma de Mallorca, Formentera, Toledo, etc.

Público objetivo

En cuanto a los clientes podemos decir que está dirigida hacia un target masculino y femenino, a partir de los 25 años de edad con independencia económica y un estilo de vida activo. Mujeres y hombres con ganas de experimentar y hacer de su celebración del amor un evento único.

Este sería el público objetivo general. En base a los packs creados para el futuro evento, el target será más específico en cada uno de ellos.

- Spanish Love: Hombres y mujeres de 25 a 60 años con independencia económica, con un arraigo especial hacia nuestro país, España.
- City Love: Hombres y mujeres de entre 25 y 60 años con alto nivel económico, vida social muy activa y un estilo de vida actual.
- Oriental Love: Hombres y mujeres de entre 25 y 60 años, con un estilo de vida más zen e innovador. Con un nivel económico medio-alto o alto.
- Beach Love: Hombres y mujeres de entre 25 y 60 años, con un alto nivel económico y un estilo de vida bohemio y chic.

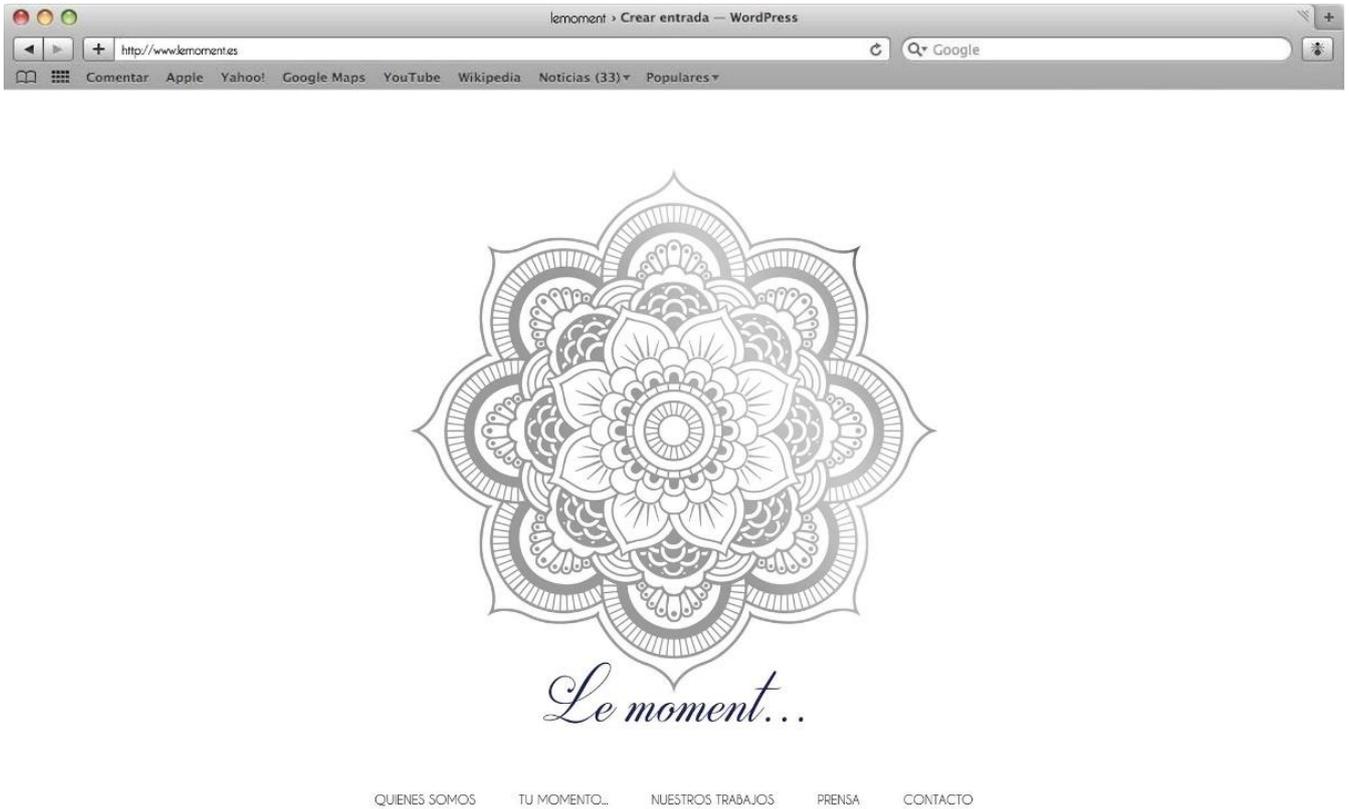
3.2. Redes sociales

En cuanto al desarrollo de marketing que se llevará a cabo será mediante diversas plataformas. Una página web, donde podremos ver la historia de la empresa, la filosofía, los valores, las referencias en futuras revistas o prensa y la explicación de los cuatro packs que ofrece la empresa.

Capítulo III

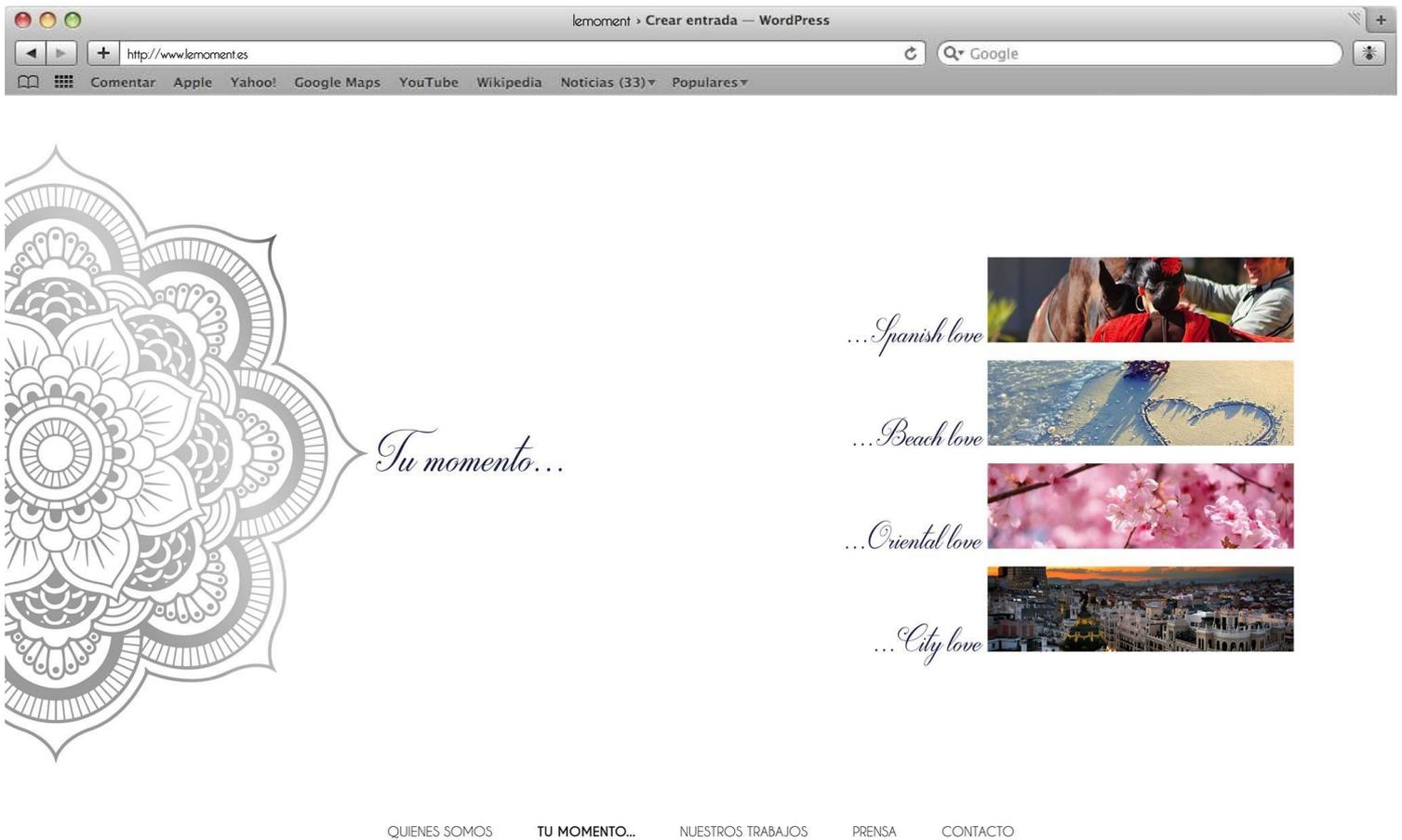
Facebook, Twitter e Instagram también tendrán un hueco en Le Moment. Estas plataformas ofrecerán al cliente el contacto directo con la empresa, pudiendo opinar o contactar en cualquier momento desde cualquier lugar del mundo. Ejemplo de futura página web:

Figura 3.1.



Fuente: Elaboración propia

Figura 3.2.



Fuente: Elaboración propia

Visión de futuro

Inaugurada la empresa de eventos, en los futuros años podremos ir viendo el avance y la repercusión de Le Moment en nuestro país. Pasados los tres primeros años podremos ver el impulso que ha tenido y la capacidad de la empresa para avanzar y expandirse hacia el extranjero. Posicionar a la empresa como una de las mejores y más destacadas en su sector es uno de los principales objetivos. Mediante la publicidad y las campañas de relaciones públicas realizadas en un futuro se cumplirá este objetivo, pero, sobre todo, en la publicidad del boca-oreja, la cual garantizará una buena imagen y repercusión, por ello, la satisfacción del cliente será, sin lugar a dudas, el objetivo culmen.

Como plan de futuro se abrirá una segunda sede en Barcelona y Palma de Mallorca, para más adelante, poder expandirnos en el mercado internacional, abriendo franquicia en Londres o Milán.

3.3. Plan de acción

Campaña inicial

Para la inauguración de Le Moment se realizará una campaña Teaser por el centro de la ciudad de Madrid y a través de internet, donde se colocarán diversos carteles en marquesinas de autobús y en lugares específicos, mientras que en internet será en forma de banners donde los anuncios de la empresa se plasmarán. De esta manera conseguiremos captar la atención del público, mediante la sorpresa. Un mes antes de la inauguración se concederán diversas entrevistas a las revistas de moda, en las cuales se hablará sobre el proyecto. Con la intención de que éstas nos promocionen a través de un publi-reportaje.

La contratación de diferentes bloggers de nuestro país es otra de las intenciones para darle subida a la empresa. Ellos hablarán del proyecto, consiguiendo así un mayor conocimiento.

Gráfico de la campaña:

Figura 3.3.



Fuente: Elaboración propia

Ejemplo secuencia banner:

Figura 3.5.



Fuente: Elaboración propia

Figura 3.6.



Fuente: Elaboración propia

Figura 3.7.



Fuente: Elaboración propia

Inauguración

Se realizará un evento en la azotea del Círculo de Bellas Artes de Madrid, situado en la calle de Alcalá nº42. Uno de los edificios más emblemáticos de la ciudad. Además, es uno de los escenarios elegidos para uno de los packs, concretamente el city love, así que, que mejor manera de promocionarlo que realizar el evento de inauguración en él.

Para el evento contaremos con la presencia de varias celebridades como por ejemplo la protagonista y dueña del famoso blog: Casilda se casa, directoras y redactoras de revistas como Vogue o Elle. Bloggers como Aída Domenech, Claudia Albons o Inés Arroyo, entre otros.

El evento contará con diferentes ambientes. Al entrar en la azotea, tres zonas estarán diferenciadas y a la vez todas ellas unidas por el mismo estilo de música, envolvente de todo el espacio, actual y acogedor, un estilo chill house a la moda.

Podremos diferenciar la zona oriental, donde las azafatas ofrecerán sushis y diferentes tentempiés orientales, decorado con flores y velas, acompañados de un olor a incienso tranquilizador y aportando al cliente un estado de relajación muy zen.

Capítulo III

A continuación, podremos observar una zona donde el jamón serrano de Bellota, el queso manchego, y el buen vino serán los protagonistas. El pack Spanish Love será el protagonista de esta zona. La decoración y las azafatas harán el resto para hacer de este pack un sueño.

Para terminar el recorrido, ofreceremos una zona al estilo más isleño donde la gastronomía mediterránea será el foco de atención, ambientada en la playa y la brisa marina.

Los invitados al evento irán entrando en la azotea y podrán recorrer los ambientes tantas veces como quieran. Cada ambiente tendrá azafatas que informarán a los invitados de las posibles combinaciones para la celebración de la boda.

El evento contará con fotógrafos los cuales plasmarán el gran evento y posteriormente colgarán sus fotos en nuestras redes sociales y página Web.

La música será una de las protagonistas del evento, mediante sesiones especiales creadas exclusivamente para Le Moment. A medida que vaya avanzando la velada la música irá cambiando, adecuándose a cada ambiente y mostrando así las posibles futuras sesiones de música.

Para finalizar el evento se proyectará un video promocional de la marca junto a fuegos artificiales.

CAPÍTULO IV: LE MOMENT

4.1. Servicio a suministrar

Le Moment es una empresa situada en el centro de Madrid, trabaja como una empresa dedicada al sector de los eventos, especificada en eventos de boda. Como elemento diferenciador, Le Moment introduce el concepto de los packs, donde en base a cuatro packs creados por la empresa el cliente podrá elaborar el evento a su gusto y preferencia.

Los packs serían los siguientes:

Spanish Love

Este pack estaría ambientado en el estilo español, como su nombre indica. El hecho de que Le Moment se cree en España, y sea una empresa española, queda reflejado en este tipo de evento. Las bodas españolas son conocidas por lo tradicionales que suelen ser, muchas de ellas constan de una ceremonia en la iglesia y a continuación la celebración del banquete. En Le Moment le damos un giro a la tradición, ofreciendo al cliente dos espacios al más puro estilo español con diversas peculiaridades y opciones a elegir.

La finalidad de este tipo de evento es que el cliente se sienta como en casa, que disfrute de una ceremonia española haciendo honor a sus raíces (si de un cliente español se tratara) pero cambiando un poco el enfoque de boda tradicional.

Los lugares elegidos para este tipo de evento serían:

- El hotel Cigarral El Bosque. Situado en la ciudad de Toledo, en un entorno muy típico en una de las zonas más nobles de la ciudad, los Cigarrales. Con una extensión de 10 hectáreas, rodeado de naturaleza y vegetación autóctona. Cuenta con una localización sencilla, la cual hará que los clientes puedan encontrarlo sin problema.
- Finca Los Jarales. Situada a las afueras de Madrid, desde la cual se puede observar la capital, el monte de El Pardo y el palacio de Canto El Pico. El terreno cuenta con caballos, los cuales se utilizan para el arte de la doma y del rejoneo. Contiene una pequeña plaza de toros donde se practican éstas actividades.

Además del lugar, este pack ofrece un tipo de gastronomía un tanto especial. El cliente podrá elegir entre:

- Una cata de vinos, donde los invitados podrán testar varios vinos de la bodega Matarromera, acompañado por una cata de los mejores quesos y jamones españoles seleccionados por el concinero Dani García especialista en gastronomía española.
- diferentes entrantes elaborados por Dani García, cocinero especialista en gastronomía española, aportando un toque actual y moderno el cual dejará a los invitados impresionados.
- platos elaborados y tradicionales y a la vez innovadores de la mano de Dani García.

La decoración del evento estará ambientada con flores como lavandas, romero, rosas blancas, etc. Los manteles, cortinas y diferentes aspectos de la decoración podrán ser elegidos por el cliente o dejarlo en nuestras manos.

Oriental Love

El pack oriental está enfocado para todas aquellas parejas que quieran hacer de su boda un evento exquisito e innovador, con la posibilidad de introducir aspectos nunca antes vistos. Un estilo lleno de espiritualidad, con un ambiente zen.

La filosofía oriental está basada en un estilo de vida espiritual y enriquecedor, donde el amor se basa en el respeto, el cual tiene que ayudar a la pareja a desarrollarse y abrirse, nunca a cerrarse. Por ello, el estilo oriental será el más acertado si lo que se pretende es que el amor cobre la máxima importancia, dejando que los protagonistas incluyan, si quieren, actividades para el desarrollo de ese sentimiento.

Además. Esta cultura está cobrando mucha importancia en nuestro país, por el beneficio que conlleva el estilo de vida espiritual. El estilo oriental está de moda.

En cuanto a los escenarios del evento Le Moment ofrece:

- La Hacienda Jacaranda. Una finca envuelta en naturaleza, en pleno Parque Nacional del Guadarrama, en las faldas de la morcuera, en Madrid. Respeta e integra a la perfección los árboles centenarios junto a los arroyos naturales rodeados de flores y arbustos.
- Finca Aldovea de San Fernando de Henares. a 25 kilómetros de Madrid se encuentra este palacio. Una construcción del siglo XVIII la cual es Patrimonio Histórico Artístico.

Este tipo de celebración irá acompañado de una gastronomía oriental y fusión, donde el cliente podrá elegir dentro de un gran abanico de posibilidades, el menú deseado o si lo prefiere un menú degustación. La elaboración de los platos estará al mando del cocinero argentino Estanis Carezo, un auténtico genio del sabor, especialista en este tipo de gastronomía.

Por si fuera poco, Le Moment ofrece a la pareja que celebra su amor una serie de actividades y actuaciones para el evento, las cuales serían:

- Clases de yoga y meditación
- Globos del deseo. Tradicionalmente conocidos como “Khood Fay” o “Khood Loy”. Actualmente utilizados para transmitir los deseos de cada uno hasta el cielo. Un espectáculo perfecto para aquellos que aprecian la creencia ritual tradicional o simplemente un precioso efecto hipnótico.

Capítulo IV

- Fuegos artificiales mediante drones. Una innovadora técnica y prácticamente desconocida hasta ahora, gracias a la empresa Microad.co la cual programa dichos drones y realiza actuaciones espectaculares simulando los fuegos artificiales tradicionales con el avance de la tecnología.

La decoración para la boda irá toda enfocada en el estilo oriental mediante telas blancas, velas, farolillos, flores japonesas como flores de albaricoque, magnolia japonesa, orquideas, etc. siempre con la colaboración de los protagonistas del evento para la realización de la decoración.

Beach Love

Para muchas parejas casarse delante del mar, con una de las mejores vistas de sol y la brisa marina es uno de sus sueños más deseados...es por ello que en Le Moment no podía faltar este pack.

Elegida Mallorca y Formentera como destino para su celebración. Dos de las mejores islas a nivel mundial. Concretamente Mallorca, seleccionada como mejor lugar del mundo para vivir por diferentes periódicos y revistas de prestigio como son "El mundo", "The Times", "El país", entre otros.

Escenarios del Beach Love:

- Hotel Gran Melià de Mar. Situado a 6 kilómetros del centro histórico de Palma. Este hotel pertenece a la categoría más elevada del Grupo hotelero Meliá Hotels International. Cuenta con una cala privada en la que se celebran bodas.
- Hotel Cala Saona. Hotel situado en la isla de Formentera. Cuenta con unas vistas espectaculares y una de las mejores vistas de sol de la isla, con acceso privado a Cala Saona, una playa paradisíaca. El lugar perfecto para una boda al más puro estilo ibicenco.

Para la celebración de este tipo de boda la gastronomía balear no podía faltar. Dichos hoteles cuentan con un menú selecto, típico de las islas e innovador. El cliente podrá elegir la combinación de los platos que desee e incluir aquello que crea conveniente.

El cliente podrá elegir realizar diversas actividades propuestas por Le Moment:

- Paddle Surf: actividad de moda, apta para todos los públicos, con la ventaja de poder desplazarse por el mar a calas inalcanzables.
- Yoga Surf: Mediante la coordinación de una profesora los clientes podrán practicar este tipo de actividad muy de moda en las Islas Baleares, la cual consiste en realizar yoga encima de una tabla de surf anclada a una boya.

Le Moment

- Snorkel: buceo mediante una careta y un tubo que permite respirar mientras se contempla el fondo marino.

La decoración estaría ambientada en el estilo balear. Telas blancas, antorchas con fuego, pétalos de flores blancas, música chill-out. Un estilo bohemio y a la vez chic.

City Love

Otro de los packs que ofrece la empresa es al más puro estilo cosmopolita. Un evento celebrado en una de esas terrazas de la capital donde las vistas son espectaculares y los clientes disfrutan de ellas acompañado por una música de ambiente. Orientado a un público actual, moderno y chic. Para todos aquellos que quieran hacer de su boda un evento original y llamativo.

Los lugares elegidos por Le Moment para la celebración serían estos:

- El Círculo de Bellas Artes. Una de las terrazas más emblemáticas de Madrid. A 56 metros de altura cuenta con unas vistas inigualables, en las que se podrá observar prácticamente toda la capital. Capacitada para celebrar una boda íntima o si lo desea una boda con mayor número de invitados.
- Hotel Emperador. Un hotel de cuatro estrellas situado en el corazón de la capital, entre la Plaza de España, Puerta del Sol y Cibeles. En el piso diez se encuentra la terraza del hotel, con unas vistas preciosas desde su terraza.

La gastronomía elegida para este tipo de boda sería un cocktail. Un tipo de catering selecto y elegante, el cual ofrecerían diversos azafatos a los invitados mediante bandejas. Además, la empresa ofrece diversas catas de la bodega Matarromera, pudiendo elegir entre cavas, vinos blancos, rosados o tintos.

Le Moment se encargará de ambientar el lugar elegido al gusto y preferencia del cliente, incluyendo decoración y detalles como pueden ser luces, photocall, antorchas, velos, etc.

4.2. Calendario de ejecución

Cuadro 4.2.

MES	ACTIVIDAD
Febrero 2016	Búsqueda de la idea de negocio, brainstorming.
Marzo 2016	Definición macrolocalización y microlocalización, y búsqueda del local.
Abril 2016	Acondicionamiento del local y planificación de la estrategia.
Mayo 2016	Firma de estatutos ante notario y entrega del papeleo en el registro mercantil
Junio 2016	Puesta en marcha de la empresa el 28 de junio
Julio 2016	Desarrollo de la empresa
Agosto 2016	Fiesta promocional en el Circulo de las Bellas Artes de Madrid.
Septiembre 2016	Entrega de cuentas trimestrales
Octubre 2016	Desarrollo de la empresa
Noviembre 2016	Desarrollo de la empresa
Diciembre 2016	Entrega de cuentas trimestrales
Enero 2017	Desarrollo de la empresa
Febrero 2017	Desarrollo de la empresa
Marzo 2017	Entrega de cuentas trimestrales
Abril 2017	Desarrollo de la empresa
Mayo 2017	Desarrollo de la empresa
Junio 2017	Pago del impuesto de sociedades y depósito de las cuentas anuales en hacienda y en el registro mercantil

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO V:
PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1. Organización funcional y externalización de servicios

Para poner en marcha una empresa de organización de eventos, especializada en bodas, no es necesario contar con una plantilla muy extensa. Por ello, inicialmente me ocuparé yo expresamente, con la ayuda ocasional de una secretaria, y en un futuro, si éste prosperase y el volumen de negocio fuera alto, valoraría una ampliación del personal.

La plantilla estará dividida en:

Gerente: Lorena Palmer Aranda. Encargada tanto de las tareas de gestión como de las actividades comerciales de la empresa.

Administrativa: Natalia Díaz Cano. Encargada de atender las actividades de información y las tareas administrativas de la empresa.

Se contratará personal de apoyo concreto por horas siempre que los eventos lo requieran. Un personal cualificado y con experiencia en el sector.

En cuanto al horario comercial de la empresa será de 10:00 a 14:00 y de 16:30 a 20:00 de lunes a viernes, y de 10:00 a 15:00 los sábados. A pesar de este horario cualquier duda del cliente será contestada lo antes posible ya sea via e-mail o teléfono fuera del horario comercial.

En cuanto a la externalización de servicios, para un mejor funcionamiento de la empresa, se externalizarán algunos de éstos. Se contará con un apoyo externo, con servicios de asesoría fiscal, contable, jurídica y laboral externa. Gracias a esto, se conseguirá un mayor ahorro económico y la solución de cualquier problema que pueda afectar en las entregas de papeleo.

5.2. Plan de contratación

En cuanto al plan de contratación es aquel que define el tipo de contrato el cual vinculará a cada uno de los empleados de la empresa, además de las condiciones generales de las relaciones laborales y su coste correspondiente.

En el caso de Le Moment, al ser yo la única socia y trabajadora fija no será de gran extensión este apartado en un inicio, ya que no es necesario que todas las personas de las cuales requiera actividad la empresa mantengan un vínculo de contratación a jornada completa o por tiempo indefinido. En caso de necesitar una contratación a tiempo parcial, por una temporada o durante una época en concreto del año, se realizará el contrato necesario en ese caso.

CAPÍTULO VI:
PLAN DE INVERSIONES Y UBICACIÓN

6.1. Ubicación, oficina, comunicaciones e infraestructuras

Para lograr que Le Moment se consolide y crezca es de vital importancia la selección del local comercial y su ubicación, ya que una gran parte de nuestros clientes se consigue mediante un contacto causal con la empresa.

El ámbito de actuación de la empresa de organización de eventos estaría situado, inicialmente en Madrid. La capital de España, con una gran necesidad de expansión en este mercado. Concretamente estará ubicada en la calle de Velázquez, 15, Recoletos. Oficina situada en el centro de negocios ELIGE WorkPlace. Una de las mejores y más privilegiadas zonas de Madrid, con una perfecta comunicación por las estaciones de metro de Retiro, Velázquez, Serrano y Príncipe de Vergara.

Una oficina con 270m2 por planta, con recepción asistida de personal bilingüe, business lounge, sala de reuniones, etc. El precio incluye gastos e impuestos adicionales como, el IBI, electricidad, agua, comunidad y mantenimiento de la oficina.

Figura 6.8.



Figura 6.9.



Figura 6.10.



Figura 6.11.



Fuente: Web idealista

6.2. Plan de inversión inicial

La empresa va a autofinanciarse, es decir, yo misma seré la que aporte el capital social de dinero con el que cuento. 150.000€ se aportarán de la cuenta de la socia. Además de pasivo no corriente, procedente de agentes externos a la empresa, préstamo con bancos a largo plazo.

Otras posibles fuentes de financiación, créditos y préstamos:

- Fundación Bancaja: Tiene un programa llamado Solución Financiera para Emprendedores, dirigido a los jóvenes de entre 18 y 35 años. Se conceden créditos de hasta 150.000 euros sin aval.
- La Obra Social de La Caixa: Este banco ofrece dos microcréditos uno social y otro financiero. En mi caso el que es de interés sería el financiero, préstamos personales de hasta 25.000 euros con dificultad para acceder al sistema de crédito tradicional.
- Eureka: Caja Navarra ofrece un préstamo llamado, Vitacredit Mujeres Emprendedoras, hasta 90.000 euros con 7 años de duración y 2 de carencia

Posibles ayudas del Gobierno de España por el Ministerio de Industria Energía y Turismo en la Comunidad de Madrid:

- Se convoca el procedimiento de concurrencia para la selección de entidad colaboradora para la gestión de ayudas para la adquisición de vehículos comerciales ligeros eficientes, auxiliares y de servicios para el año 2016
- AvalMadrid. Plan Impulsa Pyme
- AvalMadrid. Internacional: implantación en el exterior
- AvalMadrid. Emprendedores
- AvalMadrid. Inversión Productiva

CAPÍTULO VII:
IDENTIDAD CORPORATIVA

Fuente

Para la selección de la tipografía del nombre de la organización de eventos me he decantado por la fuente: Darleston.

Una tipografía elegante y discreta, la cual encaja a la perfección con el estilo que quiero aportar a Le Moment.

Figura 7.12.



Fuente: imágenes tipografía darleston

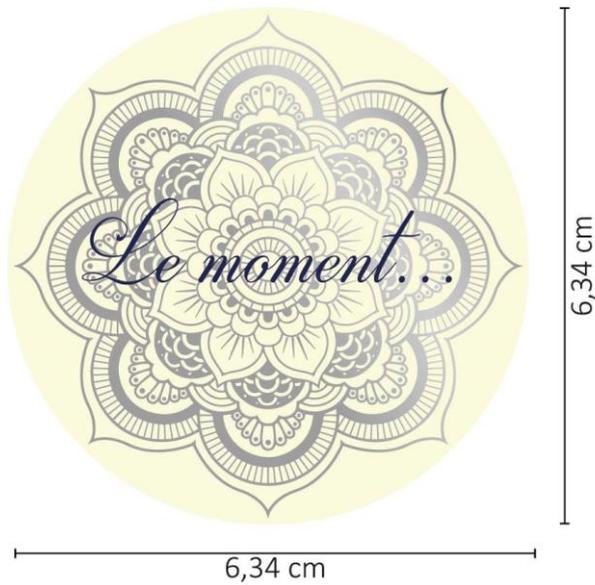
Naming

Para la elaboración del nombre de la empresa me decanté por un nombre corto y pegadizo, una palabra que tuviera mucho significado, Le Moment, el momento en español. Con ella expreso lo que la entidad ofrece, un momento único e irrepetible, el momento perfecto de la pareja al sellar su amor.

Le moment...

Logos de Le Moment

Figura 7.13.



- C:100% / M: 96% / Y:36% / K:37%
- C:2% / M: 0% / Y:19% / K:0%
- C:24% / M: 0% / Y:12% / K:90%
- C:0% / M: 0% / Y:0% / K:49%

Fuente: *Darleston*

Fuente: Elaboración propia

Figura 7.14.



- C:45% / M:100% / Y:35% / K:56%
- C:0% / M:0% / Y:0% / K:0%
- C:0% / M:0% / Y:76% / K:86%
- C:0% / M:0% / Y:54% / K:45%

Fuente: *Darleston*

Fuente: Elaboración propia

Tarjetas Le Moment

Figura 7.15.



- C:2% / M: 0% / Y:19% / K:0%
- C:24% / M: 0% / Y:12% / K:90%
- C:0% / M: 0% / Y:0% / K:49%

Fuente: *Darleston*

Fuente: Elaboración propia

Figura 7. 16.



- C:45% / M:100% / Y:35% / K:56%
- C:0% / M:0% / Y:76% / K:86%
- C:0% / M:0% / Y:54% / K:45%

Fuente: *Darleston*

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII: BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Otero Alvarado, M. (abril 2009). Protocolo y organización de eventos. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Fuente Kafuente, C. (2005). Manual práctico para la organización de eventos. Madrid, España: Ediciones Protocolo.
- Cuadrado, C. (2009). Las Buenas maneras contadas con sencillez. Madrid, España: Maeva ediciones.
- Mesalles, L. (2003). Eventos reuniones y banquetes. Organización, gestión y comercialización de los servicios contratados en un establecimiento de calidad. Barcelona, España: Laertes, S.A. de Ediciones Virtut.
- Campos García de Quevedo, G. (2008). Producción de eventos. La puesta en escena del protocolo. Madrid, España: Ediciones Protocolo.
- Arroyo Gómez, C. y Morueco Gómez, R. (2012). Eventos Corporativos y Protocolo Empresarial. Madrid, España: StarBook Editorial.

WEBGRAFÍA

- Crisis económica española de 2008-2016. En *Wikipedia*. Recuperado el 3 de marzo de 2016 de https://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_espa%C3%B1ola_de_2008-2016
- (25 de enero de 2016). ¿Cómo ven la situación política española los analistas de EE.UU.?, *El País*. Recuperado el 3 de marzo de 2016 en: http://economia.elpais.com/economia/2016/01/25/actualidad/1453745779_479077.html
- Mars, A. (23 de febrero de 2014). A quién le debe España un billón de euros. *El País*. Recuperado el 3 de marzo de 2016 en: http://economia.elpais.com/economia/2014/02/21/actualidad/1393018432_415081.html
- Wolff, G y Bénassy, A. (24 de marzo de 2016). Las decisiones del BCE ponen en el punto de mira la falta de unión fiscal. *El Mundo*. Recuperado el 6 de marzo de 2016 en: <http://www.elmundo.es/economia/2016/03/24/56f2d7ae46163f034c8b4686.html>
- Otero-Iglesias, M. (12 de enero de 2015). ¿Cuánta deuda española tiene el gobierno chino? [Entrada en blog]. Recuperado el 6 de marzo de 2016 en: <http://www.blog.rielcano.org/cuanta-deuda-espanola-tiene-el-gobierno-chino/>
- Galdón, B. (22 de mayo de 2014). La pequeña y mediana empresa, motor de la economía española. 20 minutos. Recuperado el 12 de marzo de 2016 en: <http://www.20minutos.es/noticia/2144813/0/pyme/economia/espana/>
- Estos 13 animales saben mucho más de relaciones de pareja que los humanos. Notagram. Recuperado el 12 de marzo de 2016 en:

Bibliografía

<http://www.notagram.net/parejas-de-animales-2/#>

· What is MicroAd?. Microad. Recuperado el 25 de abril de 2016 en: <https://www.microad.co.jp/en/company/>

· Sky Magic. 18 de abril de 2016. Sky magic live at Mt. fuji: drone ballet show by MicroAd, inc. Recuperado el 25 de abril de 2016 en: <https://vimeo.com/163266757>

· Hotel cigarral el bosque. Recuperado el 26 de abril de 2016 en: <http://www.hotelcigarralelbosque.com/>

· Finca los jarales. Recuperado el 26 de abril de 2016 en: <http://fincalosjarales.com/>

· Hacienda jacaranda. Recuperado el 26 de abril de 2016 en: <http://www.haciendajacaranda.com/>

· Escudero, J. (25 de agosto de 2008). Subvenciones, asesoramiento, formación...¿Quién te ayuda a emprender?. Emprededores. Recuperado el 4 de mayo de 2016 en: <http://www.emprededores.es/crear-una-empresa/ayudas-y-subvenciones-para-crear-una-empresa/creditos-para-crear-una-empresa>

· Ayudas e incentivos para empresas. Ministerio de industria, energía y turismo. Recuperado el 4 de mayo de 2016 en:

<http://www.creatuempresa.org/es->

[ES/Apoyo/AyudasSubvenciones/Paginas/listadoayudas.aspx?CAUT=14&PROV=00&SECT=8&SUBS=0&DES=0&TITU=&VIGE=True&NUMPERFIL=&ACCION=&ABIERTA=True&TIPOCONSULTA=rapida](http://www.creatuempresa.org/es-ES/Apoyo/AyudasSubvenciones/Paginas/listadoayudas.aspx?CAUT=14&PROV=00&SECT=8&SUBS=0&DES=0&TITU=&VIGE=True&NUMPERFIL=&ACCION=&ABIERTA=True&TIPOCONSULTA=rapida)

· Consultoría financiera Kerfant. (8 de noviembre de 2012). Plan de negocio para una empresa de organización de bodas (wedding planner). [Entrada en blog]. Recuperado el 7 de mayo de 2016 en: <http://blog.cofike.com/2012/11/08/plan-de-negocio-organizacion-de-bodas-wedding-planner/>

· Cree su plan de empresa. Recuperado el 7 de mayo de 2016 en: <http://planempresa.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>

· Herramienta DAFO. Recuperado el 7 de mayo de 2016 en: <http://dafo.ipyme.org/Paginas/Home.aspx>

· Suarez, K y Rivero, C. Análisis interno de la empresa. [Entrada en blog]. Recuperado el 7 de mayo de 2016 en: <http://momentoscatering.blogspot.com.es/p/analisis-interno-de-la-empresa.html>

· Ajeimpulsa. Sociedad Limitada, características de la Sociedad Limitada. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: http://www.ajeimpulsa.es/documentos/banco_recursos/recurso_37.pdf

Capítulo VIII

- Idealista. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: <http://www.idealista.com/inmueble/32547951/>
- Hotel cala Saona. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: <http://www.hotelcalasaona.com/hotel-pie-de-playa-en-formentera>
- Hotel Gran Melia de Mar. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: <http://www.melia.com/en/hotels/spain/majorca/melia-de-mar/index.html#>
- Círculo bellas artes. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: <http://www.circulobellasartes.com/visitas/>
- Hotel emperador. Recuperado el 15 de mayo de 2016 en: <http://www.emperadorhotel.com/es/ubicacion.html>

- Organización (wedding-planner) Madrid. Telva. Recuperado el 29 de mayo de 2016 en: <http://www.telva.com/wedding-planner/madrid/organizacion/index.html>
- The best wedding ever. Recuperado el 29 de mayo de 2016 en: <http://www.thebestweddingever.es/>
- Wedding planner Madrid. Recuperado el 29 de mayo de 2016 en: <http://www.weddingplannermadrid.com/>
- La cámara de España. Recuperado el 5 de junio de 2016 en: <http://www.camara.es/la-camara-de-espana/lineas-de-actuacion>

ANEXOS

Estructura legal de la empresa:

Proceso de constitución

En cuanto al proceso de constitución:

- Registro Mercantil Central: Certificación negativa del nombre de la sociedad
- Agencia Tributaria (AEAT): Número de identificación fiscal
- Notario: Escritura pública

La escritura cumplirá con los requisitos contemplados en la normativa que regule la forma social adoptada. En todo caso expresará:

- La identificación de los otorgantes, expresando si son o no socios profesionales.
 - El Colegio Profesional al que pertenecen los otorgantes y su número de colegiado, lo que se acreditará mediante certificado colegial, así como su habilitación actual para el ejercicio de la profesión.
 - La actividad o actividades profesionales que constituyan el objeto social.
 - La identificación de las personas que se encargan inicialmente de la administración y representación, expresando la condición de socio profesional o no de cada una de ellas.
 - La compañía aseguradora y el número de póliza del seguro suscrito para cubrir la responsabilidad del ejercicio profesional.
- Consejerías de Hacienda de las CC.AA: Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados
 - Registro Mercantil Provincial: Inscripción de la empresa
 - Inscripción en el Registro de Sociedades Profesionales del Colegio Profesional que corresponda según la actividad recogida en su objeto social

Puesta en marcha:

Trámites generales

- Agencia Tributaria (AEAT): Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores
- Agencia Tributaria (AEAT): Impuesto sobre Actividades Económicas (exentas las empresas de nueva creación durante los dos primeros ejercicios)

Bibliografía

- Tesorería General de la Seguridad Social: Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social
- Registro Mercantil Provincial: Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad
- Registro Mercantil Provincial: Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales
- Autoridades de certificación: Obtención de un certificado electrónico
Trámites según la actividad
- Ayuntamientos: Licencia de actividad
- Otros organismos oficiales y/o registros: Inscripción en otros organismos oficiales y/o registros
- Agencia Española de Protección de Datos: Registro de ficheros de carácter personal
Trámites en caso de contratar trabajadores
- Tesorería General de la Seguridad Social: Inscripción de la empresa
- Tesorería General de la Seguridad Social: Afiliación de trabajadores (en el supuesto de que no estén afiliados)
- Tesorería General de la Seguridad Social: Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social
- Servicio Público de Empleo Estatal: Alta de los contratos de trabajo
- Consejería de Trabajo de la CCAA: Comunicación de apertura del centro de trabajo
- Inspección Provincial de Trabajo: Obtención del calendario laboral
Trámites complementarios
- Oficina Española de Patentes y Marcas: Registro de signos distintivos

EXTENSIÓN IDENTIDAD CORPORATIVA

Colores corporativos de Le Moment:

- C:100% / M: 96% / Y:36% / K:37%
- C:2% / M: 0% / Y:19% / K:0%
- C:24% / M: 0% / Y:12% / K:90%
- C:0% / M: 0% / Y:0% / K:49%

Fuente: *Darleston*

- C:45% / M:100% / Y:35% / K:56%
- C:0% / M:0% / Y:0% / K:0%
- C:0% / M:0% / Y:76% / K:86%
- C:0% / M:0% / Y:54% / K:45%

Fuente: *Darleston*

Variante de la gráfica para publicidad teaser



Le moment...
Creando momentos, construyendo sueños



Publicidad en marquesinas de autobús:



