



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVA
CARRERA DE GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO**

TEMA:

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CORPORATIVOS, EN EL CANTÓN SALINAS: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.”

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXÁMEN COMPLEXIVO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO**

AUTOR:

PANCHANA LINO AMELIA STEFANNY

PROFESOR GUIA :

ING. ANDRÉS VALENCIA MEDRANDA MSC.

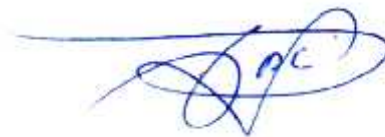
LA LIBERTAD – ECUADOR

JULIO 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor guía del Ensayo titulado, “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CORPORATIVOS, EN EL CANTÓN SALINAS-PLAN DE COMERCIALIZACIÓN”, elaborado por la Srta. AMELIA STEFANNY PANCHANA LINO, de la Carrera Gestión y Desarrollo Turístico de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Gestión y Desarrollo Turístico, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, este cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente




ING. Andrés Valencia Medranda MSC.
PROFESOR GUÍA

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo de Titulación denominado “DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CORPORATIVOS, EN EL CANTÓN SALINAS-PLAN DE COMERCIALIZACIÓN” provincia de Santa Elena, elaborado por la Srta. AMELIA STEFANNY PANCHANA LINO claro que la concepción, análisis y resultados son netamente originales que aportan a la actividad científica, educativa, empresarial y administrativa **Transferencia de los derechos autorales**. Declaro que, una vez aprobado el trabajo de investigación otorgado por la Facultad de Ciencias Administrativas, Carrera de Gestión y Desarrollo Turístico, pasan a tener los derechos autorales correspondientes, convirtiéndose exclusivamente propiedad de la Universidad Estatal Península de Santa Elena y su reproducción total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibido en cualquier instancia.

Atentamente,



Amelia Stefanny Panchana Lino
C.I.2400011637

AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro Divino Creador, hacedor y guía de la vida, por permitirme tener y disfrutar a mi familia.

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena por impartir en mí sabiduría del bien e inculcar ética y mora.

A mis maestros de cátedra personas de gran sabiduría y conocimientos por transmitirme importantes enseñanzas y objetivos como culminar mi plan de negocios con éxito.

A mi profesor guía quiero agradecerle por confiar en mí, para realizar este proyecto su paciencia y dedicación hoy se muestran plasmados en este objetivo logrado.

A mis padres que siempre me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica siendo ese motor que me dio ánimos a no desmayar y seguir adelante.

Amelia Stefanny Panchana Lino

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis padres, por brindarme su apoyo incondicional, a mis hijos que posiblemente en este momento no entiendan mis palabras, pero para cuando sean capaz, quiero que se den cuenta de lo que significan para mí ,son la razón de que me levante cada día esforzarme por el presente y el mañana, son mi principal motivación. Como en todos mis logros, que han estado presentes.

A mis docentes por su esfuerzo, dedicación y entusiasmo para culminar este proyecto

Amelia Stefanny Panchana Lino

TRIBUNAL DE GRADO



.....
Ing. Soraya Linzán Rodríguez, MSc.
**DIRECTORA CARRERA DE
GESTIÓN Y DESARROLLO
TURÍSTICO**



.....
Ing. Adrian Valencia Medranda, MSc.
DOCENTE GUÍA



.....
Lic. Andrés Padilla Gallegos, MSc.
DOCENTE TUTOR



.....
Lic. Maritza Pérez Chiquito, MSc
DOCENTE ESPECIALISTA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. Justificación	2
2. Problema a resolver	3
3. Objetivos	4
3.1 Objetivo General	4
3.2 Objetivos Específicos	4
4. Resumen ejecutivo	4
5. Misión y visión.	6
5.1 Misión	6
5.2 Visión	6
6. Identidad corporativa	6
7. Metas	7
8. Plan de comercialización	7
8.1 Descripción de clientes y sus necesidades	7
8.2 Mix de comercialización	8
8.2.1 Producto	8
8.2.2 Precios	8
8.2.3 Plaza	9
8.2.4 Promoción	9
8.2.5 ¿Qué es el BTL?	9
8.2.6 Presupuesto	11
8.3 Descripción de productos y servicios	11
8.4 Publicidad y planes promocionales	15
8.4.1 Publicidad	16
8.4.2 Planes promocionales	17
8.4.3 Canal y estrategia de distribución.	17
8.5 Cauciones y garantías	17
Recomendaciones	20
Bibliografía	21

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2	5
Tabla 3	10
Tabla 4	11
Tabla 5	15

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Logo de la empresa	6
Figura 2 Cláusulas de la empresa	18

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS CORPORATIVOS, EN EL CANTÓN SALINAS-PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

Resumen

La presente investigación tiene como finalidad la creación de una empresa de realización de eventos en el cantón Salinas el cual refleja la falta de un salón adecuado para las recepciones de diferentes motivos, y sobre todo que brinde las comodidades que cada ocasión amerita. Es por eso que se toma como base dicha información la cual se planteó como objetivo general: Elaborar un plan de negocios enfocado a la creación de una empresa de organización de eventos para impulsar el desarrollo social y económico de la provincia de Santa Elena, dentro de esto se analizara se realizara un estudio financiero para determinar si es factible o no para ello se tiene como objetivo objetivos específicos; elaborar una evaluación financiera del proyecto, sus criterios de evaluación, análisis de la sensibilidad y riesgo, y una evaluación económica y social del proyecto; información que será socializada a las entidades financieras del sector con el propósito de conseguir el financiamiento para desarrollar el presente proyecto y así brindar a la ciudadanía un lugar que reúna las características óptimas para el desarrollo de todo tipo de evento social.

Palabras claves: Empresa, eventos, negocios, estudio financiero, desarrollo social.

ABSTRACT

The purpose of this research is to create an event company in the Salinas canton, which reflects the lack of a suitable room for receptions for different reasons, and above all that provides the comforts that each occasion deserves. That is why this information is taken as a basis, which was raised as a general objective: To prepare a business plan focused on the creation of an event organization company to promote the social and economic development of the province of Santa Elena, within This will be analyzed, a financial study will be carried out to determine if it is feasible or not. Specific objectives are aimed at; prepare a financial evaluation of the project, its evaluation criteria, sensitivity and risk analysis, and an economic and social evaluation of the project; information that will be shared with the financial entities of the sector in order to obtain financing to develop this project and thus provide citizens with a place that meets the optimal characteristics for the development of all types of social events.

Keywords: Company, events, business, financial study, social development.

INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Turismo, el porcentaje de personas que visitan a la provincia de Santa Elena lo hace con el objetivo de relacionarse con ejecutivos que realicen eventos corporativos, siempre que estas cumplan con los requisitos que establece el Reglamento de esta Ley. (MINTUR, 2014)

El objetivo de este proyecto es planificar los eventos con mucho esfuerzo y dedicación en cada una de sus presentaciones al momento de requerir este tipo de servicios se firmarán contratos con un tanto por ciento que respalde los recursos que se van a necesitar, y las empresas colegas con las que se organizaría cada evento, las normativas estarán a favor de la no destrucción del ecosistema.

La empresa de eventos “Event´s Life” y estará ubicado en el cantón salinas, en la planta baja del hotel Las Conchas sector Las Dunas municipales frente al Supermaxi, debido a la gran afluencia de público y personas ejecutivas, por lo tanto, esto representan una gran oportunidad para realizar negocios con la empresa de eventos, la publicidad y comunicación darán un mayor realce para que la futura empresa tenga ganancias fructíferas y permita generar más fuentes de trabajo.

Las creaciones de empresas no comunes despiertan el interés de su mercado mediante estrategias que permitan lanzar productos accesibles a los consumidores, los análisis de mercado son la base para que Event´s life realice eventos masivos y pequeños sin la preocupación de generar cambios abruptos, de esta manera el mejor tiempo de adquisición del producto y con la precaución de evitar contagios como lo que se está viviendo en la actualidad.

1. Justificación

Un plan de negocio es la clave primordial para el éxito del emprendimiento que se desea realizar. Es importante mencionar que este instrumento es fundamental para evaluar el funcionamiento de la empresa, ya que se encarga de examinar los detalles técnicos, económicos y financieros. Por otro lado, también pretende satisfacer las necesidades de sus clientes, por tal razón se debe de empezar con la identificación de una necesidad y su respectiva propuesta de solución.

De esta manera, se hará énfasis en todo aquello que concierne al presente plan de negocio direccionado a los clientes que deseen recibir servicios de realizaciones de eventos.

La empresa tiene como finalidad la planificación y organización de eventos corporativos como inauguraciones, convenciones, presentación de productos y marcas en la provincia de Santa Elena.

El presente documento consiste en crear un plan de negocio a través de una empresa organizadora de eventos que se ajustará a las necesidades de los clientes; el mismo radica en planificar, diseñar y realizar los eventos; a su vez se preocupará de mantener capacitado al personal en cuanto las últimas tendencias y detalles que implica la organización de eventos.

También se intenta buscar si existe una demanda dentro del mercado de realización de eventos para los que viven en la provincia Santa Elena y así poder satisfacer sus necesidades a través de la calidad en cada uno de los eventos que se llevaran a cabo. Todos los aspectos relacionados con los eventos, como los son la transportación, la reservación, sala de eventos, propuestas de itinerarios, entre otros, estarán a cargo de la empresa, adaptándose a los gustos y preferencias de los compradores.

En la actualidad las empresas que consideran a sus trabajadores como su pilar fundamental sienten la necesidad de reconocerlos y honrarlos en algunos eventos. Por lo tanto, el objetivo es hacer sentir a gusto a sus empleados, atendiéndolos de

una forma agradable. Lastimosamente al momento de realizar los preparativos para un evento surgen problemas como el tiempo, la falta de información entre otros. Normalmente las empresas no cuentan con un departamento que se dedique exclusivamente a la organización de eventos, pueden tener personal que se encargue de coordinar actividades mas no de realizar todos los preparativos. Por lo tanto, la responsabilidad de conseguir proveedores e identificar las necesidades dependiendo del tipo de evento requerido, es una labor que no puede ser dada a una sola persona.

2. Problema a resolver

La preparación, desarrollo, coordinación y realización de todas las gestiones necesarias para un evento es un trabajo duro que requiere mucho tiempo y esfuerzo para la gestión de todas las tareas necesarias y la coordinación de todos los detalles. En el mundo de las organizaciones de eventos existen conocimientos básicos para llevar a cabo un evento de cualquier tipo, sin embargo, también es fundamental crear nuevas ideas para la organización de estos eventos.

La provincia de Santa Elena cuenta con pocas empresas realizadoras de eventos, pero lastimosamente en los últimos años los habitantes de esta provincia han sido testigos de la baja calidad al momento de asistir a los varios eventos que se han realizado. La idea de crear esta empresa organizadora de eventos nace básicamente de observar lo dicho anteriormente.

Events Life se encargará de dar soluciones a las empresas interesadas en la realización de eventos, de una manera eficiente y a bajo costo, brindando variedad e innovación.

3. Objetivos

3.1 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios enfocado a la creación de una empresa de organización de eventos para impulsar el desarrollo social y económico de la provincia de Santa Elena, año 2020.

3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Analizar el mercado local para conocer las preferencias de las empresas corporativas a las cuales se les va a ofertar el servicio
- ✓ Determinar y establecer estrategias para la comercialización del servicio a ofrecer, y el nivel de aceptación por parte de las organizaciones corporativas.
- ✓ Elaborar una evaluación financiera del proyecto, sus criterios de evaluación, análisis de la sensibilidad y riesgo, y una evaluación económica y social del proyecto.

4. Resumen ejecutivo

“Event´s Life” es un nuevo plan de negocio diseñado para las empresas corporativas tiene como visión posesionarse, ser líder y símbolo de confianza en la provincia de Santa Elena, ofreciendo un servicio de calidad y eficiencia, encaminando a las actividades de organización, planeación y diseño de los eventos ejecutivos.

También ofrecemos paquetes corporativos para los distintos tipos de eventos como, eventos sociales, de capacitaciones, seminarios exposiciones, congresos, eventos de lanzamientos de productos, eventos de campañas publicitarias, eventos de ruedas de prensas, todos los tipos de eventos incluye decoración, alimentos y bebidas de acuerdo al gusto de los clientes, instalaciones cómodas, personal capacitado para los congresos, recepción de salas, música en vivo, mantelería micrófonos y parlantes listos para la ocasión, mediante la debida reservación anticipada.

La empresa de eventos llevará de nombre “Event´s Life” y estará ubicado en el cantón salinas, en la planta baja del hotel Las Conchas (avenida Carlos Espinoza Larrea) sector Las Dunas municipales frente al Supermaxi, debido a la gran afluencia de público y personas ejecutivas que siempre acuden a este cantón por el

motivo de conocer la demanda de eventos, lo que representa una gran oportunidad para realizar negocios con la empresa de eventos, satisfaciendo a los clientes de manera favorable, además tendrá temáticas acorde a las características de los clientes, es una empresa precavida que trabajara de manera sostenible y sobre todo los efectos de la publicidad y comunicación hará de la empresa tenga acogida de otros segmentos de mercados.

A continuación, se detalla la participación de los accionistas y el monto que van a aportar cada uno para ejecutar el Plan de Negocio

Tabla 1
Acciones comunes

Accionistas	Números de cédulas	Participación	Monto	N. Acción
Catuto Villón Génesis Estefanía	0923310072	20%	6.581,35	1
De La Torre Briones Viviana Cristina	0922771126	20%	6.581,35	1
Panchana Lino Amelia Stefanny	2400011637	20%	6.581,35	1
Seme Ganchozo Maylin Maureny	1311244543	20%	6.581,35	1
Vera Orrala Génesis Dayana	2400140659	20%	6.581,35	1
Total, Capital Propio		100%	32.906,76	5
Valor por Acción			1.000,00	
Número de Acciones			5	

5. Misión y visión.

5.1 Misión

Crear una empresa enfocada en la realización de eventos que ofrezca un servicio de calidad y eficiencia, encaminando las actividades de organización, planeación y diseño a la obtención de la total satisfacción del grupo objetivo.

5.2 Visión

Posicionar a la empresa organizadora de eventos “Event´s Life” como empresa líder y símbolo de confianza en la provincia de Santa Elena.

6. Identidad corporativa

Toda empresa necesita identificarse y diferenciarse de las demás instituciones, para que los clientes puedan reconocerla; por esta razón se realizó un logotipo, el cual marcará la diferencia, algo fresco y fácil de quedar guardada en las mentes de los consumidores. El logotipo está representado en dos copas en un brindis, algo típico de cualquier festividad por ejemplo puede ser este el cierre de un contrato, cumpleaños, boda, etc., acompañado del nombre de nuestra empresa “Event´s life” y nuestro eslogan *Suéñalo, Vívelo.*



Figura 1 Logo de la empresa

7. Metas

- Buscar un crecimiento de la empresa, expandiéndola a lugares estratégicos, estableciéndola líder en el mercado de eventos corporativos.
- Lograr la satisfacción de los clientes buscando un buen servicio en un espacio completamente adecuado para los diferentes eventos como reuniones, congresos, conferencias etc.
- El crecimiento de la empresa se fundamenta y tiene como base la puntualidad y competitividad del servicio prestado, ya que una buena organización de evento es la tarjeta de presentación para la satisfacción total de todas las empresas corporativas.
- Implementar sucursales que organizan diferentes tipos de eventos sociales, infantiles, boda, despedida de soltero entre otros.
- Ser reconocido como una empresa pionera en organización de eventos corporativos.

8. Plan de comercialización

8.1 Descripción de clientes y sus necesidades

Los clientes principales son las empresas corporativas, ellos son los que serán los consumidores finales es por eso que la empresa deberá enfocarse en que es lo que busca el cliente para su evento.

El cliente busca encontrar empresas que cumplan con sus necesidades presentando cosas innovadoras y creativas que cubran todas sus expectativas, las nuevas empresas que ingresan al mercado buscan empresas que los ayuden a organizar sus eventos.

Los lugares donde serán realizados los eventos serán todas las instalaciones que brinden este tipo de servicios dentro de la provincia de Santa Elena.

Satisfacer las necesidades de la demanda es uno de los objetivos principales como empresa, puesto que ayuda mucho a que el consumidor ahorre su tiempo, además de amenorar las diferentes circunstancias que se dan en el momento de la planeación de un evento empresarial.

Cada una de estas necesidades deben ser cubiertas y para esto se debe contar con la ayuda de los proveedores que son quienes ayudan a ordenar y brindan los productos de buena calidad; a su vez debemos contar con un equipo de personas especializadas en este tema que puedan impartirnos cada uno de sus conocimientos como pueden ser los profesionales en montaje, técnicos de luces, audio, animadores, fotógrafos profesionales, etc.

El servicio será ofrecido no solo a empresas públicas sino también a las empresas privadas de la provincia de Santa Elena que necesiten hacer uso de este tipo de servicios o que se encuentren insatisfechas en los servicios utilizados anteriormente y quieran buscar algo novedoso.

8.2 Mix de comercialización

8.2.1 Producto

El principal propósito de la empresa es encargarse de organizar eventos y cubrir cada una de las necesidades que tengan los clientes, es por ello que para llevar todo este trabajo se contará con un personal capacitado que brinde sus conocimientos sobre cómo realizar este tipo de evento para las empresas corporativas. Es importante tener presente siempre que se quiere ofrecer un producto de confianza, algo novedoso y útil para el segmento adecuado. Se tiene como finalidad prestar un servicio bueno y de muy buena calidad a sus consumidores, este servicio debe estar acorde con las necesidades que tenga el cliente y lo que espera ver y vivir el día de su evento.

8.2.2 Precios

El precio que se debe cobrar debe estar en base a los servicios que la empresa prestará, sin olvidar que se debe desglosar los valores a cancelar a cada uno de los proveedores que son quienes facilitan los materiales para la realización de cada uno de los eventos. Los precios tienden a variar puesto que no todos los paquetes que se ofertan son los mismos entre ellos varían de acuerdo a las necesidades del cliente.

8.2.3 Plaza

Una actividad esencial es la atención directa al cliente. La empresa tendrá sede en el cantón Salinas, provincia de Santa Elena, en una zona céntrica la cual está destinada a la atención de todos los clientes. De esto se encargará el personal de ventas, su función será contactarse con el cliente por medio de llamadas telefónicas para poder realizar la negociación y saber las necesidades y que requiere el cliente; esto se realizará para ahorrar el tiempo y optimizar dinero adquiriendo uno de los servicios que ofrecemos.

8.2.4 Promoción

Como toda empresa que ingresa recién al mercado se debería tener o implantar una estrategia que ayude a dar a conocer sus servicios. Sería óptimo realizar una inauguración en donde se invite al segmento de mercado al cual se está dirigiendo la empresa, dando a conocer todos los servicios ofrecidos. Esto ayudaría a poder persuadir a los próximos clientes, para que puedan conocer el producto ofertado y así llenar cada una de sus expectativas. Al momento de dar a conocer los servicios se deberá de utilizar ofertas que sean llamativas para los consumidores y así poder fidelizar al cliente.

Las estrategias de promoción ayudarán a que la empresa de eventos llegue al público objetivo mediante sus páginas oficiales, social media, etc.

8.2.5 ¿Qué es el BTL?

Para comprender en toda su magnitud la importancia del BTL es necesario realizar una aproximación a los inicios de las primeras campañas publicitarias de este tipo, y lo que ocasionó que las empresas y organizaciones buscaran en las agencias de publicidad nuevos medios o espacios para mejorar los resultados inmediatos, que en ese entonces se medían únicamente por el índice ventas, y, por lo tanto, recuperar y aumentar la inversión inicial.

El hecho de recurrir al nombre de la publicidad, ya aporta algunos elementos para entender el origen histórico de esta nueva forma publicitaria. (Ramírez, 2009) Señala que Below The Line, significa “bajo la línea”; y se le denominó así en 1960: porque era la forma de hacer publicidad superando las restricciones de ley en categorías como cigarrillos y licores, las cuales comenzaron hace más de 40 años en Europa, y en Inglaterra especialmente, y que supusieron barreras para pautar en el horario diurno, en medios como televisión.

Tabla 2
Estrategia

Nº	Estrategias	Gastos Mensuales	Gastos Anuales	Gastos proyectados a 5 años
1	Creación de un banner publicitario enrollable, lo sostendrán 2 personas que son los modelos de la empresa, estas personas estarán ubicadas en las afueras de los centros comerciales	\$40 banners	\$480	\$2.400
		\$20 modelos	\$240	\$1.200
2	Ubicar un inflable con la imagen de una decoración de un evento corporativo sin importar la temática esto se ubicará en el parque central de Santa Elena en sus días festivos. Contratación del personal que trabajara en ese día	Elaboración del muñeco inflable \$70	\$840	\$4.200
		\$20 Dummies	\$240	\$1.200
3	Publicidad exterior valla publicitaria	\$425	\$5100	\$25.500

8.2.6 Presupuesto

Tabla 3

Presupuesto

Estrategias	Presupuesto
Estrategia 1	3,600
Estrategia 2	5,400
Estrategia 3	25,500
Total	34,500

8.3 Descripción de productos y servicios

Empresa de Eventos EVENTS LIFE Cia. Ltda. Ofrecerá el servicio de alquiler del local, banquetes a domicilio, mantelería acorde a sus necesidades, parqueadero, meseros disponibles, música para todo tipo de gustos, logística y protocolo para sus eventos corporativos.

Tipos de eventos corporativos que se ofrecen:

- Congresos
- Conferencias
- Convenciones
- Simposios
- Ruedas de prensa
- Lanzamiento de productos
- Campañas publicitarias

El servicio incluye lo siguiente:

- Local con capacidad para aproximadamente 300 personas
- 8 horas de lunes a domingo (dependiendo del día que el cliente desee realizar en su evento).
- Seguridad incluida
- Mesas y sillas acorde al evento.
- Amplia pista de baile e iluminación.
- Menú a elección. (incluye postre, bocaditos y bebidas.)
- Montaje de acuerdo a la temática incluye (mantelería, centros de mesa, cubertería)
- Maestro de ceremonia (3 horas)

- Dj durante el evento

Condiciones del contratante

- La capacidad mínima de corporativos es de 40 personas.
- No podrán ingresar al salón con comida de afuera.
- La empresa no se responsabiliza de sus pertenencias durante el evento.

Servicios complementarios y sus precios

- Orquestas, agrupaciones artísticas según la preferencia del cliente \$ 250- 500
- Paquetes Juegos pirotécnicos \$75- 150
- Amenites solo al paquete Oro, valor aproximado \$60
- Servicio de Fotografía durante el evento \$100
- Servicio de filmación \$200
- Hora loca \$150 fuera de transporte
- Servicios de transporte depende de la distancia

▪ Paquetes a ofertar

🎨 Paquete de conferencia de medio día (Paquete Bronce)

Duración del evento: 4 horas

Precio por persona: 40 dólares.

El paquete incluye:

- 1x Coffee break standard (mini bocadillos o mini bagets, 2 unidades por persona, pasteles caseros, café filtrado, selección de té, agua mineral, 2 tipos de zumos).
- Equipo técnico (pantalla de proyección, proyector de datos), wifi gratuito
- Uso privado de la sala de conferencias seleccionada
- Garaje y guardia privado.

🎨 Paquete de conferencia todo el día. (Paquete Platino)

Duración del evento: 8 horas

Precio por persona: 100

- 1x Coffee break standard (mini bocadillos o mini bagets, 2 unidades por persona, pasteles caseros o fruta troceada, café filtrado, selección de té, agua mineral, 2 tipos de zumos)
- Menú de cuatro platos, selección de 2 menús, incluye una bebida por persona (refresco, wiski, vino)
- Equipo técnico (flip chart, pantalla de proyección, proyector de datos), wifi gratuito.
 - Uso privado de la sala de conferencias elegida
 - Guardia
 - Garaje privado.

Alquiler de todo el día I. (Paquete Oro I)

Duración del evento: 12 horas

Precio por persona: 150

- Ilimitado ,Coffe break standard por dos horas
- Bocadillos o baguets, ilimitados por persona, pasteles caseros o fruta (por dos horas).
- Café, té , agua mineral, zumos de frutas, wiski, vino , champan, cocteles ilimitados.(Por 3 horas)
 - Menú bufet, elección solo tres platos, cuatro clases de comida.
- Equipo técnico (flip chart, pantalla de proyección, proyector de datos), wifi gratuito.
 - Uso privado de la Sala de espejo, incluido el vestíbulo.
 - Uso privado de la sala de conferencias elegida
 - Garaje
 - Guardia

Alquiler de todo el día II. (Paquete Oro II)

Duración del evento: 24 horas

Precio por persona: 200

- 2x Coffee break standard (mini bocadillos o mini bagets, 2 unidades por persona, pasteles caseros o fruta troceada, café filtrado, selección de té, agua mineral, 2 tipos de zumos)
- Menú de tres platos, selección de 4 menús, incl. 1 bebida por persona (refresco, cerveza, vino)
 - Equipo técnico (flip chart, pantalla de proyección, proyector de datos), wifi
 - Uso privado de la Sala de espejo, incl. el vestíbulo
 - Uso privado de la sala de conferencias elegida

8.4 Publicidad y planes promocionales

Tabla 4

Herramientas de la Mezcla de Promoción Según Varios Teóricos

<p>Eventos sociales (\$1000)</p> <p>1) Incluye eventos de integración, aniversarios corporativos Reconocimientos de personal. En el salón principal de Hotel punta del mar. Música en vivo, Decoración Escenografía Servicios de catering</p>	<p>Evento de capacitaciones, seminario, exposiciones, congresos (\$800)</p> <p>Dirigidos al personal de la empresa Suelen llevarse a cabo dentro de la empresa Incluye proyector Expositores Capacitadores de otros lugares Bebidas y comida para el refrigerio</p>
<p>Eventos de lanzamiento de productos (\$500)</p> <p>Agencias publicitarias Combinación de personal Espectáculos en vivo Alimentación y bebida Anchoors (presentadores)</p>	<p>Eventos de campañas publicitarias (\$900)</p> <p>Decoración Alimentos y bebidas Instalaciones con aire Publicidad depende del contratante</p>
<p style="text-align: center;">Eventos de rueda de prensa (\$650)</p> <p>Solicitados para uso exclusivo Micrófonos y parlantes listos Mesa de preguntas Mantelería y sillas cómodas Bebidas y bocaditos</p>	

- Publicidad: Cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado (Armstrong)
- Promoción de Ventas: Consiste en incentivos a corto plazo que fomentan la compra o venta de un producto o servicio. Por ejemplo: Muestras gratuitas, cupones, paquetes de premios especiales, regalos, descuentos en el acto, bonificaciones, entre otros. (Kotler y Armstrong)
- (Kotler) la mezcla de promoción o "mezcla total de comunicaciones de marketing de una empresa, consiste en la combinación específica de herramientas de publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, ventas personales y marketing directo que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing
- El marketing directo "consiste en las conexiones directas con consumidores individuales seleccionados cuidadosamente, a fin de obtener una respuesta inmediata y de cultivar relaciones duraderas con los clientes" se puede visualizar desde dos puntos de vista:
 - 1) Como una forma de distribución directa; es decir, como un canal que no incluye intermediarios
 - 2) Como un elemento de la mezcla de comunicaciones de marketing que se utiliza para comunicarse directamente con los consumidores (Kotler.)

8.4.1 Publicidad

El objetivo de la publicidad es poder brindar información a los consumidores de empresas corporativas con el fin de estimular y crear demanda para dar a conocer los servicios por los diferentes medios de comunicación.

- ✓ Revistas
- ✓ Diarios
- ✓ Radio
- ✓ Televisión
- ✓ Cine

- ✓ Valla publicitarias
- ✓ Tarjetas de presentación.

8.4.2 Planes promocionales

Los planes de promocionales que dará la empresa a sus clientes objetivos son:

- ❖ Servicio de entrega de invitaciones personalizadas para los clientes fidelizado de la empresa.
- ❖ Obtención de un cupón para el sorteo de fin de año para una organización de evento totalmente gratis.
- ❖ Descuento del 5% en el servicio de buffet a las empresas que realicen el pago con anticipación del día del evento.

8.4.3 Canal y estrategia de distribución.

Las estrategias de distribución están determinadas dentro del capítulo 3, que hace referencia a las herramientas de mix de comercialización, publicidad y planes promocionales.

- ✓ Canales directos: Es el que tiene una relación entre el que brinda el servicio de eventos y el consumidor final.
- ✓ Canales Cortos: En este interfiere la empresa, el intermediario y finalmente el consumidor final.

8.5 Cauciones y garantías

La garantía es un medio escrito por el cual se da mayor seguridad al momento de prestar un servicio o producto, en el cual la institución se compromete con los consumidores, se someterá al arbitraje provincial acorde con la ley de consumidor, en el caso que no se cumpla con los requerimientos pedidos, los consumidores se pueden amparar con el establecido en un contrato.

Como empresa prestadora de servicios de eventos, se tendrán cláusulas pensando en la seguridad de los clientes y por la integridad empresarial; el cual se detallará a continuación:



Cláusulas de contrato

Para brindarle mayor seguridad de nuestros servicios, nuestra empresa establece lineamientos:

- Para la realización del evento debe realizar la separación de fecha mínimo un mes antes.
- Previa reserva debe ser con un abono del 50% del saldo establecido, se aceptan abonos con cualquier tipo de tarjetas.
- En caso de posponer el evento el cliente podrá llegar a establecer otra fecha, siempre y cuando contemos con disponibilidad. (Esto se podrá realizar máximo con una semana antes).
- Si el cliente suspende el evento su anticipo no será devuelto.
- Si por motivo de causa mayor el artista requerido no se presenta, el dinero será devuelto al cliente un día antes.
- El evento comenzara a la hora establecida por el cliente.
- El cliente deberá liquidar, al finalizar el evento.
- El show del artista invitado tendrá una duración de 45 minutos, el uso libre de las instalaciones con un tiempo estimado 4horas (puede variar), el dj tendrá duración de 4 horas (varia el tiempo y costo).
- En caso de mal uso de nuestras instalaciones se le realizara un recargo adicional

Figura 2 Cláusulas de la empresa

Conclusiones

En la provincia de Santa Elena hay un gran número de empresas que organizan eventos como congresos, capacitaciones, lanzamientos de nuevos productos o servicios, eventos por aniversarios de las instituciones entre otros; esto se convierte en una oportunidad para poder incursionar en este tipo de servicio organizador de eventos.

- El plan de comercialización nos ayuda a determinar las necesidades reales del mercado o los clientes potenciales que podrían existir en nuestro plan de negocios, al igual de realizar el lanzamiento de un servicio de manera ordenada.
- Ayuda a identificar y analizar las falencias que existen en el mercado actual, comprobar si la competencia está satisfaciendo los deseos y necesidades de los consumidores de este tipo de servicio; es decir, si están brindando el servicio acorde a lo que promocionan.
- Nos ayuda a identificar de mejor manera de comunicar nuestros servicios al mercado, es decir saber cómo llegar a nuestro público objetivo que en este caso es las instituciones corporativas del cantón Salinas, provincia de Santa Elena.

Recomendaciones

- Antes de comenzar un emprendimiento es importante realizar un estudio de mercado bien estructurado que permitirá determinar si el servicio o producto a ofertar tendrá la correspondiente aceptación
- Capacitar continuamente a los empleados para incrementar sus conocimientos en lo referente a organización de eventos.
- Realizar campañas publicitarias para de esta manera dar a conocer el negocio y los servicios que oferta.

Bibliografía

- Armstrong, K. y. (s.f.). Cuál es la definición de publicidad. En I. Thompson, *Fundamentos de Marketing*. Recuperado el 27 de enero de 2020, de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/publicidad-definicion-concepto.html>
- Betancurt. (01 de septiembre de 2018). *como hacer un analisis pestel*. Recuperado el 26 de enero de 2020, de ingenio empresa: www.ingenioempresa.com/analisis-pestel.
- Compañías, l. d. (02 de enero de 2020). *supercias. gob. ec* . Obtenido de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/Ley-Cias.pdf
- González, L. M. (2010). *Plan de negocios* . Obtenido de <https://10empresa.com/plan-de-negocios/entorno/>
- Kotler y Armstrong. (s.f.). Definición de Promoción de Ventas. En I. Thompson, *Fundamentos de Marketing* (sexta ed.). Recuperado el 27 de enero de 2020, de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-de-ventas.html>
- kotler, A. (s.f.). Definición de la Mezcla de Promoción. En I. Thompson, "*Fundamentos de Marketing*". Recuperado el 27 de enero de 2020, de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mezcla-promocion-mix.html>
- Kotler., A. y. (s.f.). El Marketing Directo. En I. Thompson. Recuperado el 27 de enero de 2020, de https://alojamientos.uva.es/guia_docente/uploads/2013/459/42971/1/Documento1.pdf
- Ley de Compañías. (29 de Diciembre de 2017). 23. Recuperado el 24 de Enero de 2020, de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Ley de la Propiedad Intelectual. (s.f.). *DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL LEGISLACION NACIONAL*. ECUADOR, ECUADOR: sistema de informacion sobre comercio exterior. Recuperado el 30 de enero de 2020, de http://www.sice.oas.org/int_prop/nat_leg/Ecuador/L320h.asp
- Ley de la Propiedad Intelectual. (s.f.). *DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL LEGISLACION INTELECTUAL*. ECUADOR, ECUADOR: SISTEMA DE INFORMACION SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR. Recuperado el 30 de ENERO de 2020, de http://www.sice.oas.org/int_prop/nat_leg/Ecuador/L320h.asp
- Ley de turismo*. (02 de enero de 2017). Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>
- MINTUR. (2014). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de Ley de Turismo: <https://www.turismo.gob.ec/programas-y-servicios/>
- OMT. (2016). 42. doi:<https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284420858>
- Ramirez, C. (2009). "PASOS PARA EJECUTAR UNA CAMPAÑA BTL". 27. Recuperado el 23 de Enero de 2020

- REGLAMENTO PARA LOS CENTROS SOCIALES, SALONES DE FIESTA. (5 de junio de 1998). Constitución política del estado y la ley organica municipal. Ecuador, Ecuador. Recuperado el 30 de enero de 2020, de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Estatal/ZACATECAS/Municipios/Calera/12Regcentros.pdf>
- Reisdorfer, V. K., Koschewska, S. R., & Salla, N. G. (2005). Planteamiento financiero: su importancia y contribucion de la gestion de las empresas cooperativas. *Vision del futuro*, 3 vol(1 núm), 3. Recuperado el 25 de Enero de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935462004.pdf>
- SRI. (2019). *Plataforma Gubernamental Financiera*. Recuperado el 24 de Enero de 2020, de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/voy-a-iniciar-mi-negocio>