



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIO
DOCENTE
LAURA CINTIA ROSSETTE GARCÍA
ALUMNA
SANTIZ GÓMEZ MARY CRUZ
MATERIA
TALLER DE EMPRENDEDOR
ACTIVIDAD
IDEA DE NEGOCIO
NOVENO CUATRIMESTRE
SAN CRISTOBAL DE LAS CASAS CHIAPAS
23/07/2021

Empresa organizadora de eventos

“FDONR”

Este proyecto se describe una empresa dedicada a la organización y desarrollo de eventos. El sector de eventos es cada vez más amplio y crece a gran velocidad, lo que provoca que los organizadores de eventos tengan que ser cada vez más creativos, en sus montajes y que los profesionales que asistan sean cada vez más exigentes en la selección de aquellos a los que van acudir.

Para éxito en un negocio se requiere de disciplina, constancia, optimismo, disponibilidad al riesgo, imaginación, habilidad, experiencia y mucha suerte.

LA MISION Y VISION DEL PROTECTO

La misión de FDONR es la de facilitar a los clientes la planificación y organización de eventos tanto festivos como corporativos, adaptándolos completamente a sus necesidades y a su presupuesto, otorgándoles comodidad y seguridad a la hora de realizar los mismo. Creando así, un evento personalizado y único para cada tipo de cliente.

La visión de FDONR es ser un referente en el ámbito de organización de eventos en la ciudad san Cristóbal de las casas Chiapas, también se pretende a largo plazo ampliar tanto la zona geográfica de actuación como los servicios que ofrece la empresa, pudiendo llegar a organizar eventos de mayor envergadura a cualquier tipo de público al que se dirija.

Dentro del sector de la organización de eventos nos encontramos con diversos campos

- Organización de ferias, congresos y conferencias
- Organización de actos para particulares: fiestas, bodas etc.
- Organización de eventos para empresas: reuniones viajes etc.
- Organización de eventos para instituciones
- Organización de eventos deportivos, etc.

El organizador de eventos, hoy en día, ha de ser mucho más creativo y audaz teniendo, como principal reto, la comunicación ya que los eventos serán cada vez más breves y el FDONR pasara a estar en un primer plano.

Hay que ser conscientes que los clientes dependen de la empresa para el desarrollo de actividades. Es fundamental utilizar material adecuado y en perfecto estado, siendo esto aún más importante cuando se organice un evento deportivo o de turismo activo

ACTIVIDADES IMPORTANTES PARA EL NEGOCIO SE SEÑALAN

Actividades de comunicación, promoción y de marketing. Es frecuente realizar actividades de comunicación para las empresas que lo soliciten, llegar a montar incluso gabinetes de empresa o toda campaña de comunicación para una empresa o para el lanzamiento de un producto etc.

Organización de eventos como reuniones, convenciones, conferencias, almuerzos de trabajo, cenas espectáculos etc. Y celebraciones para particulares desde celebraciones de cumpleaños como bodas.

Para realizar estas actividades, la empresa proporciona stands, mostradores, expositores y otros elementos de decoración. Iluminación, azafatas, catering, personal de seguridad etc.

CLIENTES Y CANALES

Los servicios de la empresa organizadora de eventos “FDONR” pueden dirigirse a diversos grupos de clientes.

- Asociaciones, peñas y grupos de amigos para celebrar una efeméride o evento.
- Instituciones como fundaciones, casinos o asociaciones de ocio.
- Colegios, guarderías, residencias de ancianos, hospitales.
- Ayuntamiento e instituciones u otros organismos para actos sociales.
- Empresas como catering, buffets y comedores de empresa.
- organizadores de eventos sociales y celebraciones, fiestas, bodas, comuniones bautizos etc.
- Clientes empresariales que necesiten organizar actos sociales, promocionales o eventos comerciales.

El canal principal de distribución del servicio es a través de sus instalaciones o vía telefónica.

También estamos por vía sitio web.

PERFIL Y COMPETENCIAS

El perfil recomendado es el de personas con capacidad de dirigir equipos, con capacidad para la organización de actos y eventos y de atención al público. Este negocio no existen horarios, ni fines de semana ni vacaciones por lo que a los emprendedores del negocio debe gustarles su trabajo y disfrutar de ello.

Las diferentes personas que vayan a trabajar para la empresa deben ser profesionales del trabajo concreto que vaya a realizar, ya que el trabajo requiere que establezcan una relación y contacto estrecho con los clientes. Por ello es importante que tengan habilidades sociales y que sepan transmitir serenidad, seriedad y al mismo tiempo dinamismo.

EQUIPO HUMANO

Es conveniente para el inicio el contrato de personal por horas para la realización de servicios puntuales. Cuando el negocio se vaya consolidando, se ira contratando personal fijo.

LA EMPRESA SE COMPONE

GERENTE: tareas de gestión y actividades comerciales.

Administrativos: este personal estar encargado de atender las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo etc.). Y también desempeñara las tareas administrativas habituales (cobros, documentos, etc.).

Según el contrato de servicio se subcontratara al personal necesario para llevar a cabo, azafatas, montadores, camareros, personal de seguridad etc.

El horario de oficina comprenderá desde las 9:00 a las 14.00 y de 16:00 a 20:00. Atraves de teléfono móvil se puede atender a los clientes en horarios destinados al de oficina.

GESTIÓN DE CALIDAD

Es una filosofía gerencial que se construye en un pensamiento sistemático para establecer y cumplir los objetivos de la calidad en toda la organización con base en.

- Enfoque sistemático para desarrollar la parte de planificar los objetivos de calidad teniendo en cuenta las necesidades y expectativas del cliente en relación del evento.
- Diseño y operación de características de productos/servicios que respondan a los requerimientos del cliente
- Desarrollar procesos capaces de cubrir esas características.
- Trasferir esos planes en toda la organización

La esencia de la gestión total de calidad consiste en involucrar y motivar a todos los participantes de la organización para mejorar continuamente los procesos de trabajo por medio de la evaluación de los resultados y el establecimiento de los planes de mejora que cumplan o exceden las expectativas de los clientes contratantes de un evento.

Las prácticas operativas para hacer realidad estos principios son:

- Conocer que tipos de eventos se tiene, sus necesidades y lo que espera recibir del servicio
- Garantizar que toda la unidad se oriente a la satisfacción de las necesidades y expectativas de los eventos de negocios, sociales y culturales
- Existencia de un liderazgo personal que respalde todo el proceso de calidad, en el máximo nivel jerárquico de la unidad
- Planificar estratégicamente la instrumentación a corto y largo plazo
- Calidad en toda la unidad a partir en todos los objetivos del evento
- Proveer recursos adecuados para el desempeño y reconocimiento a los empleados afín de capacitarlos en el cumplimiento de sus tareas, reforzando sus actividades
- Fortalecer a los empleados y facultarlos para tomar decisiones y promover el crecimiento de los equipos de trabajo

Exclusividad en el diseño de evento, originalidad en los adornos, personal altamente calificado en todas sus áreas, contar con personal con experiencia en la organización de eventos, publicidad y promociones, contactos con proveedores, ofrecemos gran variedad de eventos, variedad de costos de acorde al presupuesto de cliente, tenemos actividad para realizar actividades innovadores

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

Formar alianzas estratégicas con otras empresas, mercado potencial, con forme van pasando los años los usuarios van mostrando nuevos gustos y preferencias, crecimiento del mercado electrónico, buena relación del segmento, bajo costos, cambios culturales, nos manejamos en un mercado en crecimiento y poco operativo, tenemos grandes oportunidades de crecimiento debido a la demanda, no es necesario contar con un capital humano

Análisis FODA
Organización
de eventos

Faltas de experiencias y los escasos de tiempo, estamos en desventaja con otras empresas las cuales están hace más tiempo en el mercado, aunque este proyecto no es de alta demanda ya existen empresas dedicadas a esto, los clientes buscan empresas con experiencias

DEBILIDADES

AMENAZAS

Incumplimiento de proveedores, competencia, suspensión de eventos, reacción de la competencia, situación económica poco previsible, cambios a las necesidades y gustos de los consumidores, cambios adversos en los tipos de cambio y en políticas comerciales

ORGANIGRAMA

GERENTE GENERAL

RECEPCIÓN

ADMINISTRACIÓN

RECURSOS HUMANOS

FINANZAS

EVENTOS

LOGÍSTICO

DECORACIÓN

COCINA

MESERO

PERSONAL DE MONTAJE Y LIMPIEZA

ENCARGADO DE MÚSICA

LOGOTIPO DE LA EMPRESA

