



PLAN DE MARKETING:
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS EN LA MASIA DE CARMEN



ESTUDIANTE YIFTUSERA PORTEIRO DE LOÑO

TUTOR/A ÁNGEL DEL CASTILLO

GRADO DE TURISMO

CURSO 2020/2021

ÍNDICE

1. RESUMEN.....	6
ABSTRACT.....	7
2. INTRODUCCIÓN	8
2.1 MOTIVACIÓN.....	8
3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN.....	9
3.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	9
3.1.1 MACROENTORNO (PESTEL)	9
FACTORES POLÍTICO- LEGALES	9
FACTORES ECONÓMICOS	10
FACTORES SOCIALES	11
FACTORES TECNOLÓGICOS.....	11
FACTORES ECOLÓGICOS	11
3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	12
MATRIZ DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO	20
3.3 IDENTIFICACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO.....	21
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	21
INSTALACIONES	23
EQUIPO EMPRENDEDOR	29
3.3.1 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	30
MISIÓN.....	30
VISIÓN	30
VALORES	30
3.3.2 ANÁLISIS DAFO.....	31
4. OBJETIVOS.....	35
GENERAL	35
ESPECÍFICOS	35
5. PÚBLICO OBJETIVO Y SEGMENTACIÓN	36
5.1 PÚBLICO OBJETIVO.....	36
5.2 SEGMENTACIÓN	38
6. MARKETING MIX	39
6.1 PRODUCTO	39
6.2 PRECIO.....	41

6.3 DISTRIBUCIÓN.....	42
6.4 COMUNICACIÓN	43
7. PRESUPUESTO	46
8. CRONOGRAMA	47
9. PLAN DE CONTROL	48
10. CONCLUSIONES	49
11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51

ÍNDICE IMÁGENES

Imagen 1: Mas dels Doblons	12
Imagen 2: Masía Sierra Irte	13
Imagen 3: La Espuela	13
Imagen 4: Mas el Cuquello.....	14
Imagen 5: Mas del Rey	14
Imagen 6: Alquilería de Mascarós	15
Imagen 7: Masía Marqués de Valdina.....	15
Imagen 8: Mas de Lucía	16
Imagen 9: Masía de Matuta	16
Imagen 10: Masía Fuente la Reina	17
Imagen 11: Mas de Paco.....	17
Imagen 12: La masía Les Casotes	17
Imagen 13: Mapa de España.....	21
Imagen 14: La masía de Carmen	22
Imagen 15,16,17 y 18: Instalaciones	23
Imagen 19 y 20: Entrada Principal	24
Imagen 21: Salón 1	24
Imagen 22: Salón 2	25
Imagen 23: Cocina.....	25
Imagen 24,25,26,27 y 28: Piscina y Jardines	26
Imagen 29,30,31,32 y 33: Apartamento privado	27
Imagen 34: Zona de aparcamiento	28
Imagen 35,36 y 37: Huerta ecológica (ONG)	28
Imagen 38: Finca rústica.....	34
Imagen 39: Diseño Logo	40
Imagen 40: Instagram (Porteiro Weddings)	44

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1: Análisis de los 3 principales competidores	19
Tabla 2: DAFO	31
Tabla 3: Encuesta.....	36
Tabla 4: Precio de los servicios	41
Tabla 5: Gastos	46
Tabla 6: Estimación presupuesto.....	47

Tabla 7: Cronograma de las acciones de la empresa 1º año 47

Tabla 8: Plan de control de la empresa el 1º año 48

ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 1: Matriz de posicionamiento en el mercado..... 20

Gráfico 2: Uso RRSS y marketing 33

Gráfico 3: RRSS y sus generaciones 33

Gráfico 4: Objetivos específicos..... 35

Gráfico 5: Las 4 P`s..... 39

1. RESUMEN

El objetivo de este trabajo de fin de grado es el estudio de un plan de marketing para la organización de eventos en un lugar muy especial y único. Este lugar especial y único es La masía de Carmen, un espacio familiar que cuenta con unas características muy interesantes y adecuadas para la realización de eventos de diferente índole, por ejemplo, bodas, comuniones, cumpleaños, etc.

Este plan de marketing de organización de eventos mana con un objetivo muy específico, ayudar a las personas, es decir, a futuros novios que desean casarse, familiares que quieran hacer una fiesta especial a alguien, etc. Teniendo en cuenta sus gustos, necesidades y sueños de un evento perfecto en un lugar especial, rodeados de naturaleza y transmita paz y libertad.

Organizar un evento en un espacio natural hoy en día, no es una tarea fácil, ya que la sociedad vive en un estrés continuo, debido a su trabajo, sus obligaciones personales, compromisos, etc. los que hacen que dispongan de muy poco tiempo para preparar un evento y cuando poseen ese tiempo limitado realmente lo que desean es desconectar de las tareas y quehaceres para descansar.

Por ello La masía de Carmen creo que es el espacio idóneo y perfecto para poder celebrar cualquier evento, ya que permite a los usuarios relajarse y gozar de la naturaleza y olvidar por horas la rutina que sufren en las ciudades.

A lo largo del desarrollo del trabajo se expondrá las características de La masía de Carmen, se estudiará su viabilidad y otros aspectos.

Palabras claves: organización de eventos, naturaleza, imagen de marca y reputación online.

ABSTRACT

The goal of this final degree project is the study of a marketing plan for the organization of events in a very special and unique place. This place receives the name of La masía de Carmen, a family space that has very interesting characteristics and is suitable for holding events of different kinds, such as: weddings, communions, birthdays, etc.

This event organization marketing plan is designed with a very specific objective, to help people, that is, couples who want to get married, relatives who want to make a special party for someone, etc. Taking into consideration your tastes, needs and dreams of a perfect event in a special place, surrounded by nature, peace and freedom.

Nowadays, organizing an event in a natural space is not an easy task, since society lives in continuous stress, due to work, personal obligations, commitments, etc. which means that they have little time to prepare an event and when they do have that limited time they need it to disconnect from their daily chores.

For this reason, I believe that La masía de Carmen is the ideal space to celebrate any event since it allows users to relax, enjoy nature and forget the routine they suffer in the cities.

Throughout the development of this project, the characteristics, viability and other aspects of La masía de Carmen will be exposed and attentively studied.

Key words: organization of events, nature, company image and online reputation

2. INTRODUCCIÓN

En la actualidad estamos viviendo un momento condicionado por el virus COVID-19 que hace que debamos replantear modelos de negocio. Es por ello que, dado el sector de la celebración de eventos para bodas, celebraciones privadas como aniversarios, o comuniones, entre otros, hace que nos reconsideremos la mejora de un negocio familiar basado en estos términos.

El objetivo del presente trabajo es el de obtener un análisis que confirme la viabilidad del modelo de negocio de La Masía de Carmen.

Para eso se elaborará un plan de marketing y en el que se explicarán los siguientes puntos: se identificará y justificará el proyecto, también se presentará al equipo emprendedor y el desembolso inicial. Además, se llevará a cabo un análisis de mercado externo (para ello se hará análisis PEST, 4P 'S y estrategias de los principales competidores.), de las masías que se dediquen al sector eventos. Igualmente, se estudiaría la segmentación, es decir, al nicho de mercado al que enfocaremos este servicio y las oportunidades de mercado.

Y asimismo se desarrollará la matriz DAFO, el cual nos permitirá identificar por un lado las oportunidades y amenazas y por otro lado las fortalezas y debilidades. También, se procederá a la exposición de la misión, visión y valores y luego descripción del negocio y objetivos generales y específicos. Por último, se realizará una conclusión.

2.1 MOTIVACIÓN

En primer lugar, el motivo de la elección de este tema para desarrollar el trabajo de fin de grado es que desde muy pequeña me ha encantado y fascinado todo lo relacionado con hacer eventos. Por ello, me gustaría dar las gracias a mi tutor por haberme guiado y dejado desarrollar este trabajo.

Hubo una etapa de mi vida en la que vivía en un pueblo muy pequeño, en el norte de España y mis padres tenían una casa rural y ella recuerdo algunos eventos que organizaban, ya desde entonces decían que tenía mano para esto, desde entonces siempre me he interesado en el sector de organización de eventos, me encantaba ver los programas americanos del vestido perfecto, leía revistas de decoración, etc. Durante toda mi vida he

soñado con crear mi propio negocio de eventos, pero no uno cualquiera, sino uno que una mi amor por la naturaleza y los eventos y sé que, aunque sea en un futuro aún muy lejano lo lograré. En resumidas cuentas, esta sería la razón de mi elección, estoy feliz de tener la oportunidad de poder indagar sobre este sector, que tiene mucho que ofrecer.

3. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

3.1 ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.1.1 MACROENTORNO (PESTEL)

El análisis PESTEL es un instrumento muy útil para saber los factores que afectan o que pueden influir en el sector en el cual se encuentra nuestro negocio. Entre sus ventajas están, podemos anticiparnos si surge algún problema, al realizar el análisis también nos permite analizar cuáles son esos puntos que pueden estar torcidos, con esto lo que nos gustaría decir es que nos deja valorar los peligros a corto y largo plazo.

FACTORES POLÍTICO- LEGALES

España es un Estado democrático, de derecho y bienestar. La forma política actual es una monarquía parlamentaria. El sistema de gobierno está basado en la soberanía nacional (el pueblo español), la división de poderes (estas son tres: legislativo, ejecutivo y judicial) y el sistema parlamentario (papel que ocupa el Parlamento y el poder legislativo). También tenemos un Rey, Felipe VI es el actual monarca y según el artículo 56.1 de la Constitución española el Rey es el jefe de Estado. España es miembro de la UE y junto con otros 27 Estados Miembros comparten las competencias y ejercicios políticos y económicos. (Sistema político - Organización del Estado español - Administración Pública y Estado, 2021)

En cuanto a la actualidad política, el revuelo político que acarreo la sentencia de los líderes independentistas catalanes y las elecciones de noviembre del 2019, España tiene un presidente Pedro Sánchez, líder del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), el cual fue revalidado para un segundo mandato por disputados del Congreso en enero del 2020. (Robles, 2020)

Cada Comunidad Autónoma (CCAA), mediante un voto escogen distintos partidos políticos que se juntan para formar un gobierno de coalición. Hoy en día hay existen varios partidos políticos que tienen una mayor influencia y esos son: PSOE el que gobierna actualmente, Partido Popular (PP), Podemos y Vox.

Lo más importante a la hora de analizar el factor político es encontrar los elementos que pueden afectar a nuestro negocio, sin embargo, una ventaja es que la situación política actual no nos afectara mucho, ya que nuestro plan de negocio está planteado para crearlo a largo plazo, más o menos en cinco o diez años, por lo tanto, en 5 o 10 años se espera que mejore situaciones como el COVID-19, que ha provocado una gran crisis para los negocios. A continuación, expondré algunos artículos que explican como el actual gobierno afecta a las empresas.

Un artículo reciente del ABC dice “2020, el riesgo político no ayuda a los negocios”. La situación política tiene un efecto directo en el comercio y por lo tanto en la actividad económica internacional de las empresas. La política puede influir de diversas formas en la actividad de las empresas, por ejemplo, subiendo los costes operativos, la hiperinflación y fluctuación a la hora de cambiar las divisas, la limitada eficacia de los acuerdos legales, etc. (Balado, 2020)

Nuestro objetivo es que cuando montemos nuestro negocio (más o menos en 10 años), tener muy bien estudiado y analizado estos factores, es decir, realizar un estudio sobre estos riesgos para prevenirlos y lograr tener un negocio de éxito. (Cómo el riesgo político afecta a las empresas, 2021)

FACTORES ECONÓMICOS

Desde la última gran crisis del 2008 que vivieron todos los españoles, actualmente estamos pasando otra gran crisis provocada por el COVID-19. Esta pandemia es la causa principal que ha llevado a muchas personas a cerrar sus negocios por el confinamiento y el estado de alarma que había impuesto y otros negocios no han podido soportar y sus recursos eran limitados lo que les ha obligado al cese de sus actividades, pero no temporalmente.

El sector más afectado por esta gran pandemia sin duda es el sector de los servicios. España es un país el cual vive del turismo. Pero, sin embargo, el pasado año y el actual se han visto muy afectados y no han recibido entradas de visitantes por el COVID-19.

FACTORES SOCIALES

Después de un año y unos meses de pandemia la sociedad tiene muchas ganas de salir y satisfacer sus necesidades, pero la que más desean realizar es reunirse con sus seres queridos, amigos, etc. otra vez y poco a poco se podrá.

El sector de organización de eventos cada vez está más especializado y las personas las considera a la hora de realizar un evento (Grupo esneca,2018)

FACTORES TECNOLÓGICOS

Un evento es una herramienta de comunicación muy potente y las nuevas tecnologías facilitan su expansión, sin embargo, a la hora de planificar y organizar un evento el empleo de las tecnologías no debe ser la mayor preocupación sino la adaptación del evento a los clientes para que estos, estén satisfechos (Marketing directo, 2017)

Otra gran herramienta que está al alcance de todas las personas son las famosas Redes Sociales, su buen uso es fundamental para obtener resultados. Hoy en día cualquier ciudadano en el día a día, sube contenido a sus redes sociales (Instagram, Facebook, Twitter) sobre su vida, es decir, lo que hacen en un día normal como los conocidos Influencers (foto del desayuno, el deporte que practican y los actos personales a los que asisten).

Esto nos da una ventaja, ya que tendríamos las redes de La masía de Carmen al día mediante historias y publicaciones diarias en Instagram y Facebook y también siempre actualizada la página web, de esta forma estaríamos en constante comunicación con los clientes y los que aún no lo son, ya que nos conocerían mediante estas herramientas.

En conclusión, conseguiríamos una retroalimentación, prácticamente sin salir de nuestras casas y podremos vender y mostrar nuestros servicios en cualquier parte del mundo.

FACTORES ECOLÓGICOS

Hoy en día es muy importante que las empresas tengan un compromiso con el medio ambiente y su vez ofrezcan bienes o servicios con la mejor calidad. Existen muchas maneras de contribuir para tener un planeta más limpio, por ejemplo, La masía de Carmen cuenta con placas solares, un sistema de regeneración de agua, etc. En el sector son

muchas las empresas que cada vez se unen a ser más respetuosos con el medio ambiente (muchos bares/hoteles/restaurantes reciclan, hacen uso de energías renovables, emplean más cartón y menos plástico, es decir, en vez de la típica pajita de plástico la han remplazado por las de cartón o metal y así más acciones, que poco a poco ayudan).

Es fundamental la búsqueda de una economía sostenible, para que de esta forma todos nos podamos beneficiar sin dañarnos unos a otros y para ello la masía pondrá en práctica la “economía circular”, que consiste en aprovechar los recursos y reducir la materia prima, dejando de lado el modelo actual “economía lineal” que consistía en consumir y eliminar. (ECOEMBES, 17 abril 2020).

3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Son muchas las masías que podemos encontrar en Castellón y alrededores, sin embargo, cabe destacar que la mayoría de estas solo se centran en la prestación de sus establecimientos para la organización de bodas, mientras que nosotros tenemos un amplio abanico y es el cliente el que decide qué tipo de eventos desea realizar (bodas, comuniones, fiestas privadas, etc.), aun así, estas masías son nuestros principales competidores y vamos a realizar un análisis de los servicios que ofrecen cada una de ellas, en este caso nos interesa saber: que tipos de eventos realizan, los servicios que ofrecen, el número de invitados y si cuentan con alojamiento.

Imagen 1: Mas dels Doblons



Fuente: <https://www.bodas.net/masias/mas-dels-doblons--e74400>

Camí Vora Rambla, s/n Almassora/Almazora (Castellón) 12550

- Celebración de bodas y todo tipo de eventos
- Servicios: banquetes, ceremonia, fotografía, música, transporte, decoración, otros
- N.º Invitados 50 a 350
- No cuenta con alojamiento

Imagen 2: Masía Sierra Irte



Fuente: <https://www.clubrural.com/masia/castellon/5>

Camí de la Bassa Llona s/n Alcalà De Xivert (Castellón) 12570

- Celebración de bodas
- Servicios: banquete, ceremonia, música, transporte, decoración
- N.º Invitados 25 hasta 400
- Alojamiento hasta para 28 personas

Imagen 3: La Espuela

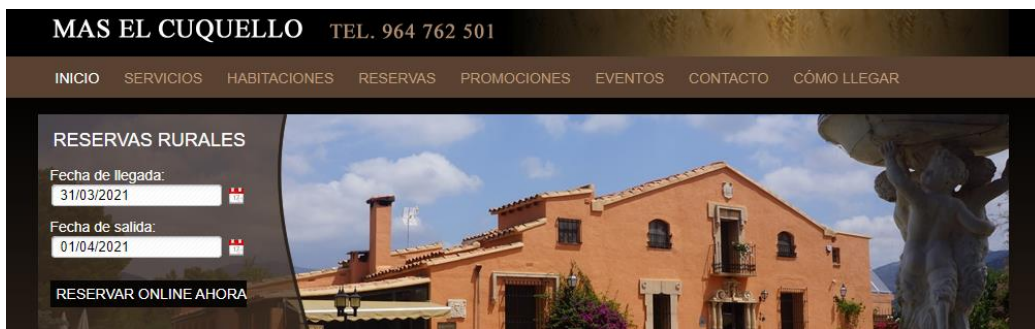


Fuente: <https://laespuela.net/>

Carretera Alcora – Onda Km 6 L´ Alcora (Castellón) 12110

- Celebración de bodas
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte y decoración.
- N.º Invitados hasta 400
- No cuenta con alojamiento

Imagen 4: Mas el Cuquello



Fuente: <https://www.maselcuquello.com/>

Ctra. Ibarsos a Culla, Km. 1 (a 1 km de Els Ibarsos) Culla (Castellón) 12163

- Celebración de bodas
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte y decoración
- N.º invitados desde 20 hasta 500
- Alojamiento hasta para 7 personas

Imagen 5: Mas del Rey



Fuente: <https://www.clubrural.com>

Latitud: 40°23'28'' N Longitud: 0°8'6'' E La Salzadella (Castellón) 12186

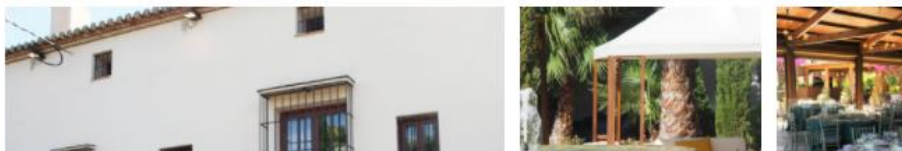
- Celebración de bodas
- Servicios: banquete y ceremonia
- N.º invitados desde 16 hasta 200
- Alojamiento hasta para 12 personas

Imagen 6: Alquería de Mascarós

ALQUERÍA DE MASCARÓS

La Alquería de Mascarós es una hermosa edificación rural del s. XVIII ampliada y reformada con elementos clasicistas y modernistas. Catálogo de Patrimonio Arquitectónico del Excmo. Ayuntamiento de Burriana. Es el espacio perfecto para celebrar bodas y comunión; posee diferentes ambientes que harán que tu evento sea especial.

"UN EXTERIOR DE ENSUEÑO"

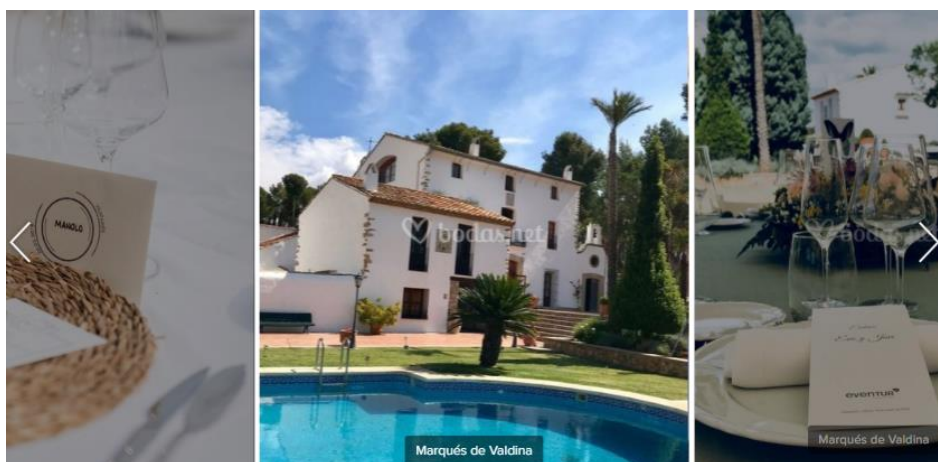


Fuente: <https://www.bodas.net/masias/alqueria-de-mascaros--e9751>

Camino Carnicers, s/n Burriana (Castellón) 12530

- Celebración de bodas y todo tipo de eventos
- Servicios: banquete y ceremonia
- N.º invitados hasta 400
- No cuenta con alojamiento

Imagen 7: Masía Marqués de Valdina



Fuente: <https://www.bodas.net/masias/marques-de-valdina--e104544>

Partida más Nou, 492 Vilafamés (Castellón) 12192

- Celebración de bodas y todo tipo de eventos
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte, decoración, bodega propia, etc.
- N.º invitados desde 70 hasta 600
- No cuenta con alojamiento

Imagen 8: Mas de Lucía

MAS DE LUCÍA

Un lugar único para una celebración llena de momentos irrepetibles, Mas de Lucía se encuentra en el entorno ideal para que realicéis la celebración que siempre habéis soñado. La masía está situada en el término de Nules (Castellón) rodeada de un entorno natural incomparable, al aire libre entre grandes hectáreas de campos de naranjos.



Fuente: <http://www.grupopenalen.com/mas-de-lucia/>

Camí la Ralla, s/n Nules (Castellón) 12520

- Celebración de bodas y todo tipo de eventos
- Servicios: banquete, ceremonia, decoración
- N.º invitados dato no concedido
- No cuenta con alojamiento

Imagen 9: Masía de Matuta



Fuente: <http://www.masiadematuta.es/index.php?lang=es>

Partida Matuta, s/n Vall De Almonacid (Castellón) 12414

- Celebración de bodas
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte, decoración, wedding planner
- N.º invitados desde 100 hasta 300
- Dispone de alojamiento

Imagen 10: Masía Fuente la Reina



Fuente: <https://masiafuentelareina.com/la-finca-masia-fuente-la-reina-bodas-castellon/>

Partida Coscollosa, 58 Camí d'en Riera Castelló/Castellón De La Plana (Castellón) 12004

- Celebración de bodas
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte, decoración
- N.º invitados desde 150 hasta 600
- Dispone de alojamiento

Imagen 11: Mas de Paco



Fuente: <https://www.bodas.net/masias/mas-de-paco--e137609>

Partida Vall D'alba (Castellón) 12194

- Celebración de bodas y otro tipo de eventos
- Servicios: banquete, fotografía, decoración, otros
- N.º invitados hasta 120
- Dispone de alojamiento

Imagen 12: La masía Les Casotes



HOME LA FINCA NOSOTROS BODAS OTRAS CELEBRACIONES GASTRONOMÍA BLOG RECONOCIMIENTOS CONTACTO   



Fuente: <https://lamasialescasotes.com/>

Carretera de Ribesalbes, km 4 Castelló/Castellón De La Plana (Castellón) 12006

- Celebración de bodas y otro tipo de eventos
- Servicios: banquete, ceremonia, fotografía, música, transporte, decoración, otros
- N.º invitados hasta 500
- No dispone de alojamiento

En cuanto a sus competidores principales, se encuentran La masía Les Casotes, La masía de Mascarós y Masía Fuente la Reina. A continuación, se realizará un análisis de las 4 P's para cada una de estas masías y finalmente se plasmará en una tabla resumen todo el análisis.

- MASÍA LES CASOTES

Producto→ Pone a la disposición un entorno privilegiado rodeado de naturaleza, originalidad, profesionalidad y una exquisita gastronomía para celebrar eventos (bautizos, bodas de plata, baby showers, bodas, comuniones...) originales y con buen gusto. Capacidad para hasta 500 personas/incitados.

Precio→ En lo que respeta a precios, disponen de menús desde 80 €, pero el precio de alquiler de la masía solo, es decir, el espacio sin el servicio de restauración se desconoce.

Punto de venta→ Cuentan con sus propios proveedores, en el caso del catering exigen exclusividad.

Promoción→ Emplean las redes sociales como Instagram, se anuncian en una web llamada Bodas.net y además cuentan con su propia página de web.

- MASÍA DE MASCARÓS

Producto→ Es una alquería hermosa, edificación rural del s. XVII ampliada y reformada con elementos clasicistas y modernistas que figura en el catálogo de Patrimonio Arquitectónico del Excmo. Ayuntamiento de Burriana. Ofrecen un espacio para celebrar bodas y comuniones con un ambiente muy especial. Cuenta con una capacidad de hasta para 400 personas/invitados.

Precio→ En cuanto a tema precios, disponen de menús desde 90 €, pero el precio de alquiler de la alquería se desconoce.

Punto de venta→ Cuentan con sus propios proveedores, en el caso del catering exigen exclusividad.

Promoción→ Emplean las redes sociales como Instagram, se anuncian en una web llamada Bodas.net y además cuentan con su propia página de web.

- MASÍA FUENTE LA REINA

Producto→ Ofrecen un espacio natural perfecto para celebrar la boda ideal, poniendo a disposición de los novios todos los detalles. Dispone de un gran espacio exterior, dos jardines, salón interior y todo junto a la mejor experiencia y excelencia de servicios.

Precio→ El tema precio, cuentan con menús desde 85 €, pero en lo que respecta a alquiler del espacio sin los demás servicios, no contemplan esta opción.

Punto de venta→ Cuentan con sus propios proveedores, en el caso del catering exigen exclusividad.

Promoción→ Emplean las redes sociales como Instagram, se anuncian en una web llamada Bodas.net y además cuentan con su propia página de web.

Cabe destacar que existe un gran abanico de lugares con encanto y naturaleza en Castellón De La Plana para organizar eventos, sin embargo, no todas ofrecen los mismos servicios. Estos tres anteriores espacios que hemos analizado ahora lo compararemos con La masía de Carmen mediante una tabla.

Tabla 1: Análisis de los 3 principales competidores

INFORMACIÓN	La masía de Carmen	Masía les Casotes	Masía de Mascarós	Masía Fuente la Reina
¿Celebran más de un evento al día?	Sí	No	No	Sí
¿Es posible alquilar únicamente el espacio, sin el servicio de restauración?	Si	No	No	No
¿Disponen de catering/cocina propia?	Cocina y catering propio	Cocina propia	Cocina y catering propio	Cocina propia
Exclusividad catering	No	Sí	Sí	Sí
¿Disponen de alojamiento?	Sí, Suite privada y 5 habitaciones	No	No	Sí, Suite o Junior gratis para los novios.
¿Disponen de zona de aparcamiento?	Sí	Sí	Sí	Sí
Calidad servicios	Buena	Muy buena	Buena	Muy buena

Fuente: <https://www.bodas.net/>

MATRIZ DE POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

A continuación, se representa una matriz de posicionamiento de los competidores en la que se mide su calidad-precio.

Gráfico 1: Matriz de posicionamiento en el mercado



Fuente: Elaboración propia

En dicha matriz, se puede apreciar que tanto la Masía Les Casotes como La masía Fuente La Reina y Mas de Paco son las que tienen la calidad-precio más elevados, estas tres masías se posicionan en este lugar gracias a sus amplias instalaciones, sus servicios y su gran elegancia para la realización de eventos exclusivos en un entorno espléndido. Mientras, en el lado opuesto se encuentran posicionadas otras dos masías, Mas dels Doblons y Mas de Cuquello, la calidad de sus instalaciones y servicios es inferior. En cuanto a la parte inferior de la matriz de posicionamiento se sitúan con menos calidad-precio la Masía Mas del Rey y Masía Sierra Irta y luego con un precio más bajo, pero muy buena calidad está la Alquería de Mascarós y La Masía de Carmen.

El posicionamiento de La masía de Carmen se encuentra en un espacio en el cual existe competidores con alto nivel, pero sin embargo la masía tiene muy buena calidad y a largo plazo se pueden mejorar tanto las instalaciones como los servicios que ofrece (ampliación del número de habitaciones, más zonas para disfrutar de los eventos, transporte para que los clientes no tengan que preocuparse, etc.) logrando de esta forma ser los mejores en

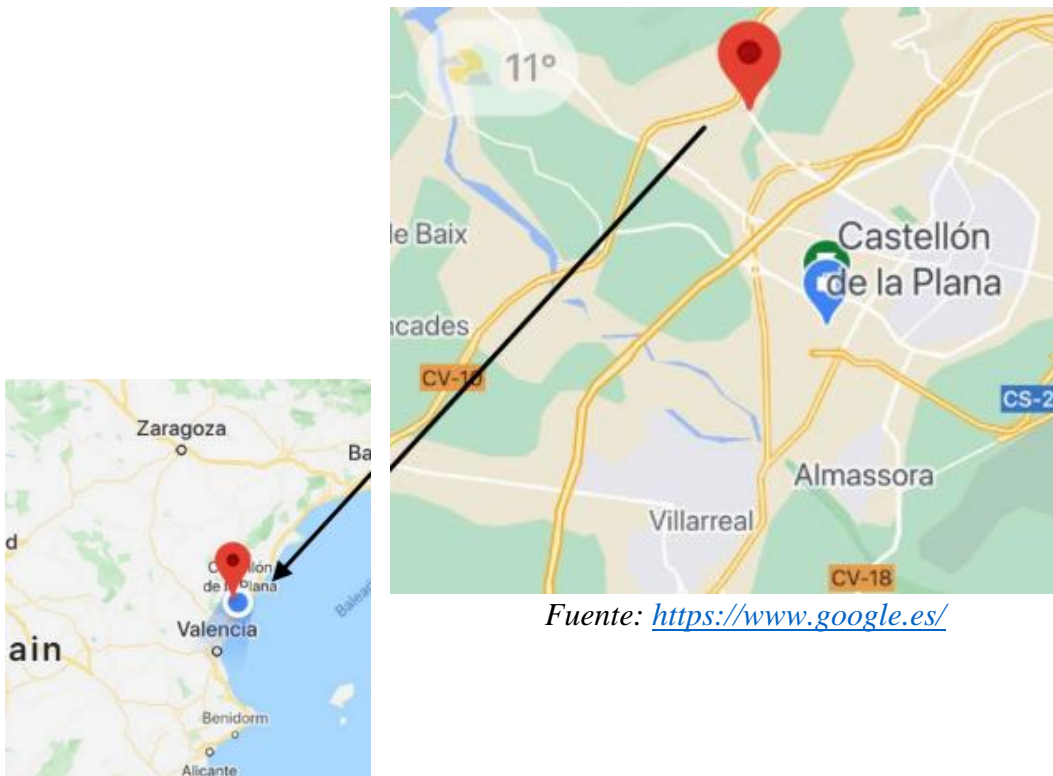
lugar en el que nos encontramos en la matriz de posicionamiento e incluso ir ganando terreno a los que tiene más calidad-precio.

3.3 IDENTIFICACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

¿Estás buscando un espacio para celebrar eventos rodeado de naturaleza? Yo os traigo la mejor opción, La masía de Carmen es un espacio que se ubica en Castellón de la Plana (como se puede observar en mapa). Una de las mejores cosas de La Masía de Carmen es su ubicación. La Masía está justo al lado de la autovía A-7, que te lleva a Valencia en 50 minutos, 15 minutos a la playa y 5 minutos a la montaña.

Imagen 13: Mapa de España



Fuente: <https://www.google.es/>

Actualmente es una residencia familiar, pero a largo plazo mi familia se plantea utilizarla como lugar para la realización y planificación de eventos.

La masía de Carmen es una casa de campo con más 70.000m² y se encuentra rodeado de almendros y naranjos. La masía se compone de la casa central (Cocina de 100m², con 5 habitaciones dobles y cada una con sus respectivos baños, dos grandes salones y un gran recibidor), un apartamento privado (salón, dormitorio doble y una suite), piscina,

aparcamiento, diversas terrazas y un gran huerto. El objetivo principal de la casa de campo La masía de Carmen es ofrecer sus instalaciones para llevar a cabo eventos.

La masía de Carmen cuenta con una huerta 100% orgánica muy especial, la cual hace una labor muy necesaria. Todas las hortalizas que se cosechan se donan a comedores sociales, a Caritas. La huerta es una ONG creada por un miembro de mi familia y en honor a esa persona la casa de campo recibe su nombre, cabe destacar que esta zona de la masía es secundaria, pero es fundamental y forma parte de la historia y en parte le da un toque y un encanto único y por ello hablo de ella. En un futuro esta huerta ecológica además de dar alimentos, cuando empiece a crecer dará trabajo a personas que se encuentran desempleadas y tengan dificultades para encontrar empleo. En la siguiente imagen se puede observar las diferentes partes de la casa de campo.

Imagen 14: La masía de Carmen



Fuente: Elaboración propia

¿Cómo trabajamos?

El proceso sería, alguien desea realizar un evento en La masía de Carmen y nosotros nos pondríamos en contacto con los clientes y les enseñaríamos la casa de campo y después dependiendo del tipo de eventos les sugeriríamos otros proveedores (catering, decoración, música, etc.) o podríamos ofrecer los proveedores con los que ya cuenta la casa de campo.

Ventaja competitiva

La masía de Carmen es un espacio 100% natural porque toda la energía que utiliza la obtiene mediante placas solares, el agua es constantemente reciclado y reutilizado, esto es una ventaja que nos permite diferenciarnos de otras casas de campo que realizan

eventos. Además, otra gran ventaja es que contamos con un equipo muy cualificado el cual trabaja para ofrecer el mejor servicio ajustando todo a las necesidades y personalizando cada deseo. Este equipo de trabajo procederé a explicarlo más adelante.

INSTALACIONES

La masía de Carmen ha sufrido grandes cambios a lo largo de muchos años hasta convertirse en lo que hoy en día es, una casa de campo con mucho encanto y naturaleza. Aquí podrán ver algunas imágenes de cómo empezó siendo La masía de Carmen y como está actualmente.

Imagen 15,16,17 y 18: Instalaciones



Fuente: Elaboración propia

Así se encuentra actualmente La masía de Carmen y cuenta con múltiples espacios.

Imagen 19 y 20: Entrada Principal



Fuente: Elaboración propia

Imagen 21: Salón 1



Fuente: Elaboración propia

Imagen 22: Salón 2



Fuente: Elaboración propia

Imagen 23: Cocina



Fuente: Elaboración propia

Imagen 24,25,26,27 y 28: Piscina y Jardines



Fuente: Elaboración propia

Imagen 29,30,31,32 y 33: Apartamento privado



Fuente: Elaboración propia

Imagen 34: Zona de aparcamiento



Fuente: Elaboración propia

Imagen 35,36 y 37: Huerta ecológica (ONG)



Fuente: Elaboración propia

EQUIPO EMPRENDEDOR

En lo que respecta al trabajo, al tratarse de un futuro negocio familiar no tenemos previsto contar con una oficina ni nada por estilo, sino que trabajaremos utilizando las redes sociales y una página web para mostrar nuestros servicios y que los clientes que estén interesados contacten, la contratación de personal tampoco lo llevaremos a cabo, ya que en la familia contamos con personal cualificado y esos son los siguientes:

Yiftusera Porteiro de Loño



Nació en Etiopía. Labores → encargada de la organización y planificación de los eventos, entre sus principales funciones esta ofrecer y enseñar los servicios a los clientes interesados. Estudios: Grado en Turismo en la UJI y un Máster en Organización de eventos. Idiomas: inglés medio, castellano nativo, gallego nativo y alemán básico.

Milou Froeling



Nació en Nijmegen (Países Bajos), licenciada en trabajo social (Hogeschool Leiden, Leiden) y Máster en Antropología visual (Goldsmiths University, London). Pero su verdadera pasión es la decoración y el diseño de interiores, actualmente ejerce dicha profesión y sus últimos encargos han sido redecorar diversos restaurantes y alguna casa.

Carmen Dager



Nació en Venezuela y empezó haciendo pequeñas cenas muy elaboradas a su familia y fue ahí donde descubrió su pasión, la cocina y ella son una. Actualmente cuenta con una empresa de catering en Miami, pero se desplaza con sus servicios a cualquier destino.

3.3.1 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

MISIÓN

La misión es ofrecer la mejor experiencia organizando el evento perfecto que los clientes pueden demandar, sin tener que preocuparse por nada, adaptando todo a sus gustos y necesidades, logrando que lo único en lo que deberían preocuparse sea en disfrutar y desconectar.

VISIÓN

La visión de esta casa de campo es ser líderes en el sector de organización de eventos ofreciendo, el mejor servicio y por correspondiente la mejor calidad.

VALORES

Muchos son los valores que posee La masía de Carmen, pero alguno de los más importantes es los siguientes:

- **Transparencia y honestidad:** para nosotros es muy importante la relación con los clientes, lograr que se encuentren cómodos y seguros es nuestra prioridad. Así lograríamos afianzar la relación.
- **Estilo propio y creatividad:** nos dedicaríamos en cuerpo y alma a nuestros clientes, teniendo siempre en mente sus necesidades, ya que para ello nos contratan. Nos gustaría ofrecer un servicio adaptado a sus requisitos.
- **Eficacia y eficiencia:** trabajaríamos para ofrecer siempre el mejor servicio a nuestros clientes, poniendo en cada encargo, es decir, evento toda nuestra fuerza y empleando los recursos que sean necesarios, ya que La masía de Carmen es una casa de campo que se compromete con el medio ambiente.
- **Compromiso y calidad:** nuestra relación con los clientes se puede definir con una sola palabra “responsabilidad”, en nuestras manos está el que se planifique y organice el evento que nos demandan, por ello el compromiso para nosotros es uno de los valores más importantes. La calidad es un punto fundamental para poder diferenciarnos del resto de masías.

3.3.2 ANÁLISIS DAFO

Tabla 2: DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Nueva empresa en el mercado • Poca experiencia en el sector eventos • Imagen de la marca • Falta de programación y organización de tareas 	<ul style="list-style-type: none"> • La economía del momento hace que la gente no quiera gastar sus ingresos en este tipo de eventos • La gran oferta de casas de campos en Castellón De La Plana para realizar eventos • Aceptación del precio
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Gran manejo de las redes sociales y el marketing • Eventos con mucho encanto y originales • Excelente trato tanto a los clientes como al personal que se encuentra trabajando 	<ul style="list-style-type: none"> • Pocas barreras para entrar en el mercado del sector eventos • Probabilidad de expansión • Un equipo emprendedor joven con capacidad de innovación • Buen clima y localización

Fuente: Elaboración propia

El estudio de las cuatro características del análisis DAFO es uno de los puntos de partida para ubicar correctamente los recursos disponibles de la empresa. A continuación, se explicará tanto la situación interna (fortalezas y debilidades) como las del entorno que nos rodea (amenazas y oportunidades) que puedan afectar a nuestras estrategias de mercado.

En primer lugar, están las debilidades propias del negocio que deseamos emprender y que para que sea rentable el negocio debemos radicarlas. Las debilidades que más resaltan son, que somos nuevos en el mercado y por ello al principio los clientes tendrán dificultades para asociar la imagen de nuestra marca (para facilitar este proceso se ha realizado un logo fácil de recordar) y que tenemos poca experiencia en el sector de los

eventos. Esto junto a la falta de programación y organización de tareas necesarias para que el negocio prospere nos hace débiles frente a nuestros principales competidores, los cuales ya cuentan con experiencia y les da una ventaja sobre nosotros. Estas debilidades poco a poco se pueden solventar, realizando un estudio muy exhaustivo del mercado.

En segundo lugar, están las amenazas que se deben evitar e intentar resolver con inmediatez. Una gran amenaza actual es la gran crisis que la ciudadanía está pasando debido a la pandemia (COVID-19), que hace que este tipo de servicios no sea de primera necesidad y por lo tanto no gasten sus ingresos en actividades de ocio como la realización de eventos, pero a largo plazo esta amenaza estaría arreglada. También es una amenaza la existencia de muchas casas de campo para llevar a cabo eventos y al ser nosotros los nuevos en este mercado, los clientes que aún no conocen la masía de Carmen y los servicios que esta ofrece, se acaban decantando por los que ya conocen.

En cuanto a los precios (otra amenaza) que hemos establecido se puede observar que se son un poco más altos respecto a la competencia, pero con razón de sobra, ya que La masía de Carmen dispone de unas instalaciones únicas, decoradas al mínimo detalle, como un hotel de cinco estrellas. Es probable que de primeras un cliente pueda optar por otro lugar para hacer su evento, pero el que busque la mejor calidad se quedará con nosotros.

En tercer lugar, tenemos las fortalezas las cuales explicaré detalladamente, ya que para nosotras posee un valor muy impórtate. Una gran fortaleza es el gran conocimiento y dominio de las redes sociales (RRSS) y el marketing. Estos dos elementos son herramientas muy importantes desde hace un par de años, actualmente y en un futuro serán la forma perfecta para que cualquier negocio pueda relacionarse con sus clientes y vender sus productos/servicios. Según un artículo escrito por Maryam Mohsin hemos sacado estos datos de cómo las redes sociales han cambiado la forma de ver el mundo y de relacionarnos. (Mohsin, 2021)

Gráfico 2: Uso RRSS y marketing

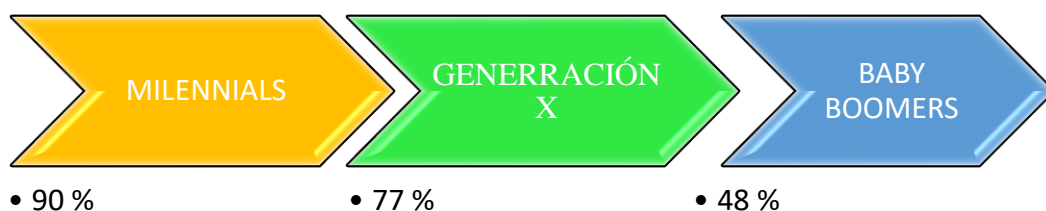


- Usuarios activos en las RRRSS
3.500 millones al día (Emarsys,2019)
- Poder del marketing en las RRSS
El 73% lo ve positivo para sus negocios (Buffer,2019)
- Facebook la más usada : LÍDER
(Pewinternet,2018)

Fuente: <https://www.oberlo.es/blog/estadisticas-redes-sociales>

Otro dato que hemos encontrado en este artículo es los usuarios que utilizan las RRSS según a la generación a la que pertenezca, este es un factor muy importante, ya que no todos hacemos el mismo uso de ellas. (10 Social Media Statistics You Need to Know in 2021,2021)

Gráfico 3: RRSS y sus generaciones



Fuente: <https://www.oberlo.es/blog/estadisticas-redes-sociales>

Estos datos nos dan una información detallada de la importancia que tiene y tendrá el uso de las redes sociales y el marketing para tener un negocio provechoso y al día de todas las novedades. Además, lo bueno del uso de estas herramientas es que su alcance puede ser infinito, es decir, que sea quien sea puede estar informándose sobre qué es La masía de Carmen y todos sus servicios, en un solo clic.

Las RRSS y el marketing son una gran ventaja, de la cual debemos sacar el máximo provecho de esta forma todo será más fácil de realizar y, por lo tanto, nosotras y nuestro negocio serían eficaces y eficientes. El clima y su ubicación también son una gran fortaleza que a largo plazo atraerá a clientes desde cualquier parte del mundo.

En último lugar, y no por ello menos importante están las oportunidades que nos brinda el entorno en el que trabajaremos. Para nosotras en este análisis la más importante es la posibilidad de expansión del negocio, con ello lo que nos gustaría es, mientras el negocio va siendo rentable abrir alguna oficina en alguna comunidad autónoma como, por ejemplo, Madrid para así atraer más clientela y más adelante obtener otra casa de campo (como la que podéis observar en la siguiente imagen), en este caso sería en el extranjero (Italia o París) y realizar eventos.

Imagen 38: Finca rústica



7 fotos

Casa de campo/granja en venta en Lucignano

Val di Chiana Aretina, Arezzo [Ver mapa](#)

Fuente: <https://www.idealista.it/es/immobile/9371351/>

Otra oportunidad es que prácticamente no existen barreras para entrar en el mercado de organización de eventos.

4. OBJETIVOS

GENERAL

El objetivo general es que mediante la creación de este plan de marketing diseñar una propuesta para un futuro y que este proyecto se pueda hacer realidad. Nuestro objetivo es que a largo plazo La masía de Carmen (más o menos dentro de 10 años) esté funcionando cara al público y ofreciendo los mejores servicios, es decir, realizar eventos ya sean bodas, fiestas privadas, cumpleaños, etc. para los clientes que se pongan en contacto con nosotros.

ESPECÍFICOS

En cuanto a los objetivos específicos serían los siguientes cuatro:

Gráfico 4: Objetivos específicos



Fuente: Elaboración propia

A continuación, se explicarán cada uno de estos objetivos específicos que plantamos.

Objetivo número 1 → Cubrir las necesidades del cliente, con esto lo que realmente nos gustaría lograr es, desde el momento en que el cliente nos demanda nuestros servicios,

garantizar la resolución, planificación y organización del evento en el plazo máximo de 2 meses.

Objetivo número 2 → Rentabilidad del negocio. Obtener una rentabilidad del 5% el primer año.

Objetivo número 3 → Ofrecer la mayor relación calidad-precio posible. Para conseguir este objetivo se mejorará todas las instalaciones actuales de la masía en un plazo de dos años.

Objetivo número 4 → Satisfacción del cliente. Mediante unas encuestas nos gustaría analizar hasta qué punto el cliente está contento con los servicios. Así conseguir el primer año un nivel de satisfacción de los clientes por medio de nuestros servicios del 90%

5. PÚBLICO OBJETIVO Y SEGMENTACIÓN

5.1 PÚBLICO OBJETIVO

En este apartado el tema principal es descubrir quienes son los clientes potenciales, es decir, saber que personas en un futuro (clientes) están interesados en los servicios que La masía de Carmen ofrece, sus comportamientos y necesidades. Para identificar al público objetivo se debe recolectar una serie de información, datos fundamentales y muy básicos de cada cliente. Toda la información que se encuentra en la siguiente tabla.

Tabla 3: Encuesta

DATOS PERSONALES	GUSTOS Y AFINIDADES	HÁBITOS DE CONSUMO
<ul style="list-style-type: none">☉ Nombre☉ Género☉ Correo electrónico☉ Edad☉ Ubicación	<ul style="list-style-type: none">☉ Pasatiempos☉ Marcas favoritas	<ul style="list-style-type: none">☉ Qué productos o servicios adquiere☉ Cada cuánto los adquiere☉Cuál es su forma de pago☉ Cuánto gasta en ellos

Fuente: Elaboración propia

Para lograr saber quiénes pueden ser parte del público objetivo de nuestra empresa hemos tenido en cuenta una serie de variables:

- Variable geográfica→ Parejas que desean celebrar su boda, matrimonios que les gustaría festejar por ejemplo sus bodas de plata y familias con 1 o más hijos que quieran realizar por ejemplo una comunión.
- Variables socioeconómicas→ Personas con un nivel adquisitivo medio-alto.
 - Parejas o familias que tienen un empleo estable, con un sueldo fijo de entre 1500€ a 2500€ /por miembro,
 - Que tengan estudios (un grado superior o una licenciatura). Estas personas
- Otras variables→ El estilo de vida también ayudad captar a nuestro público objetivo. Buscamos personas que les guste sociabilizar y festejar los momentos buenos de su vida, ya sea una fiesta en petit comité o una gran boda con más de 200 invitados

Pero, por otro lado, se podría decir que en un futuro no tendríamos un solo tipo de clientes, ya que el servicio que se ofrece es muy variado y flexible, es decir, se podría adaptar los servicios que ofrecemos según el tipo de cliente y sus necesidades. Es muy amplio el abanico de posibles clientes interesados en organizar eventos, por ejemplo, un grupo de jóvenes que desean celebrar una fiesta de cumpleaños o la graduación por haber finalizado sus estudios (nos plantearíamos ofrecerles un precio de bajo coste por los servicios que utilicen).

5.2 SEGMENTACIÓN

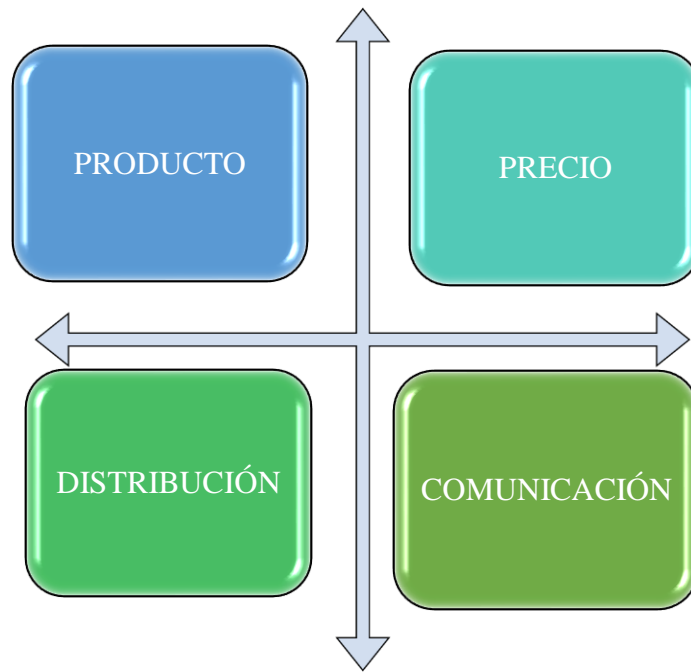
La masía de Carmen sería nueva en el mercado y por ello la estrategia de segmentación que mejor se adapta a sus necesidades es la hipersegmentación, es decir, centrarse en varios segmentos de la sociedad, logrando de esta forma posicionarnos en nuestro sector. (Jiménez, 2012)

Un ejemplo, de cómo se llevaría a cabo esta hipersegmentación sería la siguiente: centrarse en las parejas de entre 25 a 35 años que desean casarse. Este público objetivo es muy importante para La masía de Carmen y lograr que cuenten con nosotros para realizar su boda sería nuestra tarea principal, porque como hemos dicho anteriormente cada vez son más personas las que reclaman la organización de eventos exclusivos. En el caso de que esto no funcionase al ser nuevos en el mercado, optaríamos por tipo de segmentación, la conocida segmentación personalizada, es decir, ir cliente por cliente y adaptando todo a sus necesidades y gustos.

La estrategia de segmentación que finalmente se realice es fundamental en el siglo que vivimos, ya que solo de esta forma sabremos a quién enfocar nuestro servicio.

6. MARKETING MIX

Gráfico 5: Las 4 P's



Fuente: Elaboración propia

Estos cuatro elementos son fundamentales a la hora de poner en marcha la venta de un bien o servicio, se deben tener en cuenta para lograr el éxito y la rentabilidad esperada, por ello, para que quede bien claro se analizara uno a uno.

6.1 PRODUCTO

En primer lugar, en este caso el producto es la base de nuestro negocio y se le va a dedicar el tiempo necesario para que sea perfecto y el que los clientes demanden, ya que se trata de un producto intangible. Para ello hemos diseñado un logo fácil de recordar y agradable a la vista. (Marketing Directo, 2021)

¿A qué se debe su nombre “La masía de Carmen”?

El nombre que recibe esta casa de campo se debe y hace honor a un miembro de la familia, que marco sus valores y principios sobre toda la familia, siempre se dio por los demás, un ejemplo a seguir. Una de sus últimas acciones fue la creación en esta masía, una huerta para dar de comer a los más necesitados y a la vez ofrecer un trabajo, es por ello por lo

que recibe este nombre. De primeras habíamos pensado su apellido (quedaría por lo tanto La masía de Fenollosa) pero era más simple su nombre uno común pero muy importante para toda la familia, que llevaremos en nuestros corazones.

En lo que respecta al logo se puede apreciar la propia casa de campo como elemento principal y en el centro un gran árbol que es igual al que se puede encontrar en la entrada principal de la masía, el árbol se representa pintado para destacar uno de los valores de La masía de Carmen, el respeto al medio ambiente y la conservación de la naturaleza. Son muchos los recursos naturales que posee la masía y la hace especial y única, esta se encuentra rodeada de muchas hectáreas de almendros y naranjos los cuales se conservan. El sol da la energía necesaria para que la casa se encuentre iluminada.

Imagen 39: Diseño Logo



Fuente: Creado por Luis Porteiro Pérez

En segundo lugar, para darle más encanto a cada uno de los eventos y personalizarlos, nos gustaría crear un nuevo servicio que daría un toque personal, sobre todo a las bodas y comuniones. Este nuevo servicio sería la contratación de una artista, su nombre es Silvia Villavecchia y se encargaría de plasmar con la técnica de pintura conocida como acuarela momentos del evento. Este servicio el primer año hemos decidido que sea un obsequio a cargo de la empresa para ver la reacción de los clientes y si a largo plazo estarían interesados en tener un recuerdo de este tipo. El proceso de elaboración de este servicio consistiría en, por ejemplo, durante una boda la pareja se da el sí y la artista Silvia) realizaría una foto de dicho momento y después realizaría la pintura.

En tercer lugar, otro servicio que estamos planteándonos emprender sería la creación de una zona 100% segura para que los niños y bebés puedan estar sin la necesidad de un supervisor (los padres). Se preguntarán el porqué de esta iniciativa, creemos que de esta forma las familias con hijos que asistan a un evento estarían más tranquilos sabiendo que

cuentan con espacio como este y además una clase de eventos que se realiza en La masía de Carmen son las comuniones, es decir, niños y niñas de entre 9 y 10 todos juntos se imaginan la situación, contando con las medidas de seguridad necesarias y un lugar con 0 riesgos se permite disfrutar tanto a los invitados con hijos como a los que no los tienen.

Por último, una de las mejoras en lo que respecta a instalaciones, que ya se está construyendo es la ampliación del número de habitaciones, para que así los invitados que vengan de fuera o que no desean abandonar el lugar del evento por diversos motivos puedan alojarse. En un periodo de 5 años esperamos poder tener 10 nuevas habitaciones más, cada una de ellas con su baño propio y cama para dos. Con esta nueva mejora nuestra intención no solo se queda en hospedar a los invitados de una boda, sino que nos planteamos realizar algún tipo de convenio con una empresa externa para realizar otro tipo de actividades como, por ejemplo, acoger trabajadores que vengan del extranjero por motivos de trabajo, realizar catas de vinos, etc.

6.2 PRECIO

No es tarea fácil la de fijar un precio al producto o servicio. Al ser nuevos en este mercado hemos decidido fijarnos un poco en la competencia y ver los precios que tienen y que están incluidos en ellos.

Del análisis competitivo llevado a cabo en dicho apartado algunas de las masías de las mencionadas que alquilen la casa solo son:

Tabla 4: Precio de los servicios

MASÍA	PRECIO ALQUILER	ALQUILER + SERVICIOS
Masía más del Rey	500 €	Se desconoce
Mas de Paco	1200 €	Se desconoce
La masía de Carmen	1500€	1700€ a 2500€

Fuente: Elaboración propia

Con estos datos hemos llegado a la conclusión que La masía de Carmen dispone de unas instalaciones muy modernas y únicas que hacen que se diferencie de la competencia y por ello el precio de alquiler sin ningún otro servicio se estima que sea desde los **1700 €** a

2500 € según la zona de la casa que desean utilizar los clientes (pueden elegir entre la casa principal o el apartamento privado) y si van a alojarse, en caso contrario si es un evento de un día el precio al que se alquila es a **1500 €**.

La estrategia de fijación de precios que decidimos es la conocida política de descremado que consiste una vez dentro del mercado establecer un precio un poco más alto al de nuestros competidores y «descremarle» (extraer) el mayor beneficio que se pueda obtener. Con esto lo que se pretende lograr es que a medida que entran competidores al mercado, los precios se irían ajustando según lo marque el mercado.

Nuestro plan de venta es realizar alrededor de 14 eventos al año, en el caso de que todos fueran básicos y solo alquilarían la casa sin alojamiento, es decir, a 1500€ por 14 eventos daría un beneficio de 21000€, pero esperamos realizar eventos en los que los clientes requieran los otros servicios como el catering, decoración o una persona que les organice y planifique el evento, esto haría crecer los beneficios.

6.3 DISTRIBUCIÓN

Por un lado, La masía de Carmen en principio no tiene mucho en cuenta este punto, ya que no distribuimos un producto, sino que ofrecemos un servicio. El único punto que se debe tener en cuenta es quizá el de los proveedores, como hemos mencionado con anterioridad esta casa de campo además de alquilar la casa a clientes interesados que desean realizar un evento, pone a su disposición otros servicios como el catering, la decoración, etc. Pero si los clientes no desean los proveedores propios de la casa pueden realizar una búsqueda ellos mismos y nosotras les ayudaríamos en la logística (transporte, localización). La ubicación de la masía es muy cómoda, ya que se encuentra a las afueras del centro de la ciudad, pero cerca de las carreteras más importantes que conectan todos los caminos.

Por otro lado, La masía de Carmen no cuenta con un local físico, es decir, una oficina en la que los clientes puedan ir a informarse, pero nuestro plan es que cuando el negocio comience a ser rentable alquilar un local para así facilitar la comunicación con los clientes. Esta oficina la ubicaríamos en alguna gran comunidad autónoma como Madrid o Valencia, creemos que en un futuro lograríamos más visibilidad si nos ubicamos en alguna de estas ciudades y podríamos tener un abanico de clientes más amplio.

Por último, nos gustaría hacer uso de una aplicación, que hará que se trabaje de mejor manera y es una forma de estar siempre en contacto el cliente con la empresa. La aplicación recibe el nombre de Trello, se trata de una especie de calendario/agenda que en lo que respecta a la organización de eventos

6.4 COMUNICACIÓN

Nuestra principal manera de llegar a nuestros clientes al ser nuevos en el mercado sería mediante las redes sociales y una página web. Para empezar, se realizaría un plan de inversión de alrededor de 600 para crear publicidad en las redes sociales, como Instagram y Facebook, además la creación de la página web tendría un coste de 500€ más su mantenimiento, es decir, 100€ mensuales.

Aunque al tratarse de un negocio familiar creemos que otro método, aunque más tradicional, sería hacer un evento de presentación de La casa de Carmen, mediante una invitación personalizada a las personas que conocemos más cercanamente y luego crear un evento en Facebook para el que desea conocer la masía (de esta forma utilizando Facebook la gente tendría la opción de decir si asistirían o no al evento). Además, también trabajaríamos con el boca a boca que es una forma muy cómoda de comunicarnos y darnos a conocer en Castellón De La Plana.

En este apartado también es muy importante el tema de los proveedores y para los clientes interesados en realizar su boda contaríamos con un gran socio, este sería Porteiro Weddings una empresa especializada en organizar y planificar bodas. En la siguiente imagen podemos observar su Instagram.

Imagen 40: Instagram (Porteiro Weddings)



Fuente: <https://www.instagram.com/porteiro.weddings/>

Porteiro Weddings ofrece diversos servicios. A continuación, explicaremos lo que realiza este socio y porque nos interesa.

En primer lugar, está el **Total Wedding Planner**, esta opción ofrece todo, es decir, es el pack completo, en ella la empresa se encargaría de buscar los proveedores (catering, alojamiento, transporte, lugar de ceremonia, vestuario, etc.), también se encargaría de decoración y otras que se deben de tener en cuenta al organizar una boda, en resumidas cuentas, este engloba todo desde el inicio hasta el final de la elaboración y planificación de una boda.

En segundo lugar, pueden optar por **Customized Wedding Planner**, este servicio lo recomendamos a aquellas parejas que ya tienen en mente ideas de cómo hacer su boda, es decir, que ya saben por ejemplo que catering, fotógrafo o iglesia en la que realizar la ceremonia y contratar y ahí es donde entra la empresa para ultimar los últimos detalles que no logran solventar, por lo tanto, este lo recomendamos para aquellos que estén a medio camino y necesitan un empujón.

En último lugar, la opción que les queda sería **Wedding Planner Last Day**, en esta opción lo que la empresa ofrece es un servicio de un día para ultimar los detalles, ya que en este caso la pareja organiza y planifica la boda solos, se podría decir que es un servicio para asegurarse de que nada falte.

Es un proveedor con mucho potencial ya que si contamos con clientes interesados en casarse les pondríamos en contacto con este socio y entre La masía de Carmen y Porteiro Weddings se podría coordinar y realizar bodas muy bonitas y especiales.

En definitivas cuentas la fusión de dos negocios esa una forma de autopromocionarnos y al mismo tiempo ayudarnos a ser más rentables, además a largo plazo se podría realizar alguna oferta si los clientes desean emplear nuestros propios proveedores, ya que de esta manera nuestro negocio ganaría más capital al poner todos nuestros servicios a su disposición.

Cabe destacar, que con esta acción nos permitiría diferenciarnos de nuestros principales competidores, ya que ofreceríamos un servicio muy personalizado y exclusivo al contar con una organizadora de bodas.

7. PRESUPUESTO

En este apartado trataremos un punto muy importante, aunque este plan de negocio cuenta con una gran ventaja y esa es que ya cuenta con el producto/servicio que sería el gasto más elevado a la hora de emprender un negocio, al contar con la casa de campo, como mencione con anterioridad es un terreno familiar no hace falta un desembolso inicial. En cuanto a los gastos de energía (agua, luz) es autosuficiente ya que cuenta con placas solares y un pozo con agua que es constantemente reciclado y reusado.

A continuación, en la siguiente tabla podemos ver los gastos que tendría la empresa:

Tabla 5: Gastos

CONCEPTO	GASTOS (u.m.)	TOTAL/ANUAL
Mantenimiento de la piscina	700€/anual	700 €
Cuidado de zonas verdes(jardín)	400€/anual	400 €
Contratación de personal para mantenimiento	3000€/anual	2 empleado 6'5€/hora trabajaría al mes unas horas 3000€
Otros gastos	3500€/anual	3500€
Imprevistos	1000€/anual	Maquinaria, etc. 1000€
Publicidad en las redes sociales	600€/anual	600€
Creación de página web	500€/anual	500€
Mantenimiento de página web	100€/mensual	1200€
Ampliación y mejora de instalaciones	15000€/anual	15000€
Coste total	24800€	25900€

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los ingresos, como hemos mencionado en las 4 P's del marketing mix. nuestro objetivo es poder celebrar 14 eventos en todo el año y por lo tanto los beneficios serían **21000€** (alquiler de la masía sin servicios, es decir, 1500€ multiplicado por 14 eventos).

Tabla 6: Estimación presupuesto

ESTIMACIÓN DE PRESUPUESTO EL PRIMER AÑO	INGRESOS - GASTOS	BENEFICIOS	PÉRDIDAS
	21000€ - 25900€		-4900€

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, según la tabla de estimación del presupuesto podemos ver que el primer año tendríamos pérdidas (-4900€).

8. CRONOGRAMA

A continuación, se representará en un cronograma las acciones que realizará la empresa durante el primer año (se pretende inaugurar la empresa en el año 2031).

Tabla 7: Cronograma de las acciones de la empresa 1º año

ACCIONES QUE SE REALIZARÍAN EL PRIMER AÑO												
MESES	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
ACCIÓN												
Publicidad cada mes durante un año												
Mantenimiento de la página web												
Mejora de instalaciones												
Creación de la página web												
Evento de presentación La masía de Carmen												

Fuente: elaboración propia

En este cronograma se puede ver el tiempo que le dedicaríamos a cada una de las actividades/acciones que llevaría a cabo el primer año la empresa. Gran parte de ellas su tiempo de duración es todo el año, menos la creación de la página web (el técnico que se contrate estima que requiere 3 meses) y la realización de un evento público para las personas que desee conocer La masía de Carmen. Sin embargo, nos gustaría destacar que la acción de mejora de instalaciones después del primer año, el siguiente año seguiría

igual, ya que no es algo tan simple y requiere de una gran inversión y mucho tiempo, esto sucede afín con la publicidad de nuestro negocio en las redes sociales y el mantenimiento de la página web para que sea óptima.

9. PLAN DE CONTROL

Para completar este plan de marketing, durante el primer año de la empresa se llevará a cabo un plan de control mensual con el fin de inspeccionar tanto las acciones y los sus resultados que se obtenga.

Tabla 8: Plan de control de la empresa el 1º año

1º AÑO DE LA EMPRESA							
ACCIÓN	INICIO	FIN	OBJETIVOS	FINALIZADO		RESPONSABLE	RESULTADO
				SI	NO		
Publicidad	1/01/2031	31/12/2031	Cubrir las necesidades del cliente			Equipo emprendedor	
Mantenimiento página web	1/01/2031	31/12/2031	Rentabilidad del negocio			Equipo emprendedor	
Mejora de instalaciones	1/01/2031	31/12/2031	Ofrecer calidad-precio			Equipo emprendedor	
Creación de la página web	1/01/2031	31/03/2031	Satisfacción del cliente			Equipo emprendedor	
Evento de presentación	1/02/2031	31/03/2031					

Fuente: Elaboración propia

10. CONCLUSIONES

En conclusión, en este plan de marketing se ha realizado un análisis en profundidad de la competencia, para ello se ha estudiado cada masía o casa de campo según el tipo de eventos que realiza, los servicios que ofrece, su capacidad y si cuenta con alojamiento. Una vez obtenidos estos datos se ha reflejado en una tabla sus tres principales competidores, que son: La masía Les Casotes, Masía de Mascarós y Masía Fuente La Reina y finalmente se ha realizado una matriz de posicionamiento basada en calidad-precio, esta matriz posiciona La masía de Carmen como, un espacio para realizar eventos a un precio asequible y con muy buena calidad. En lo que respecta a la situación interna de la empresa, esto no es viable, ya que nos disponemos de resultados o datos anteriores debido a que la empresa es de creación nueva, aun así, aquí me gustaría destacar que es una empresa familiar pequeña, en la que la mayoría de los miembros que trabajarían ahí forman parte del núcleo familia.

Después se ha procedido a explicar en qué consiste el plan de negocio, se ha mostrado a través de imágenes sus instalaciones y el equipo emprendedor. Además, también se refleja tanto la misión, visión y valores que tiene la masía y se ha reflejado un análisis PESTEL de la situación actual y como nos puede afectar las empresas.

Más adelante, se ha elaborado un análisis DAFO, vemos que la empresa cuenta con una serie de oportunidades debido a su equipo emprendedor, el cual es joven y tiene muchas ganas de innovar y crecer en el mercado, la actitud juega un papel primordial para lograr tener éxito. Si hubiera que destacar una fortaleza del negocio sería la excelente atención y el trato que recibirían los clientes y otra gran fortaleza sería la capacidad y disposición a la hora de emplear las redes sociales y el marketing para la empresa, pero también hay que tener en cuenta las debilidades, como la poca experiencia en el sector junto a la falta de planificación y organización de las tareas, por esta razón se ha realizado un cronograma y control de las acciones que la empresa irá ejecutando a lo largo de su primer año.

Seguidamente un apartado muy importante es el marketing mix en el cual se explica las 4 P's. Primero está el producto, de aquí lo más importante es la serie de reformas y mejoras que se tiene planteado hacer, también la ampliación de servicios como la zona segura para los menores. En cuanto al precio nos hemos fijado en nuestros principales competidores y hemos establecido un precio muy competitivo. Y, por último, la

distribución (La masía de Carmen cuenta con sus propios proveedores, aunque dejamos elegir al cliente según sus necesidades, gustos...) y comunicación, en esta última se hará un gran uso de las RRSS y el marketing para darnos a conocer en el mercado y atraer clientes.

En último lugar, se ha elaborado una serie de tablas con los gastos e ingresos que la empresa tendría el primer año y finalmente ha dado negativo, es decir, obtendrá pérdidas la empresa en su primer año.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administración.gob.es. 2021. *Sistema político-Organización de Estado español-Administración Pública y Estado*. [online] Recuperado de:<https://administracion.gob.es/pag_Home/espanaAdmon/comoSeOrganizaEstado/Sistema Politico.html> [Consultado el 17 de febrero de 2021]

Balado, C. 2020. *2020, el riesgo político no ayuda a los negocios*. [online] Recuperado de:<https://www.abc.es/economia/abci-2020-riesgo-politico-no-ayuda-negocios-202001050157_noticia.html> [Consultado el 12 de marzo de 2021]

Bodas.net. n.d. *Alquería de Mascarós*. [online] Recuperado de:<<https://www.bodas.net/masias/alqueria-de-mascaros--e9751>> [consultado el 3 de abril de 2021]

Bodas.net. 2002. *Encuentra todo lo que necesitas para tu boda*. [online] Recuperado de:<<https://www.bodas.net/bodas/banquetes/masias/castellon>> [Consultado el 10 de febrero de 2021]

Bodas.net. n.d. *Mas de paco*. [online] Recuperado de:<<https://www.bodas.net/masias/mas-de-paco--e137609>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Bodas.net. n.d. *Mas dels Doblons*. [online] Recuperado de:<<https://www.bodas.net/masias/mas-dels-doblons--e74400>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Bodas.net. n.d. *Marqués de Valdina*. [online] Recuperado de:<<https://www.bodas.net/masias/marques-de-valdina--e104544>> [Consultado el de abril de 2021]

Clubrural.com. n.d. *Casa rurales en Clubrural*. [online] Recuperado de:<<https://www.clubrural.com/masia/castellon/5>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Ecoembes. 2021. *La economía circular en España*. [online] Recuperado de:<<https://www.ecoembes.com/es/ciudadanos/envases-y-proceso-reciclaje/la-economia-circular-en-espana>> [Consultado el 15 de marzo de 2021]

Es.linkedin.com. 2021. *Cómo el riesgo político afecta a las empresas*. [online] Recuperado de:<<https://es.linkedin.com/pulse/c%C3%B3mo-el-riesgo-pol%C3%ADtico-afecta-las-empresas-laurent-treilhaes>> [Consultado el 27 de febrero de 2021]

Google.es. n.d. Google. [online] Recuperado de:<<https://www.google.es/>> [Consultado el 12 de febrero de 2021]

Grupo Esneca2021. *Organización de eventos, un sector de futuro - Grupo Esneca*. [online] Grupo Esneca. Recuperado de: <<https://gruposneca.com/organizacion-de-eventos-futuro/>> [Consultado el 3 de marzo de 2021]

Grupopeñalen.com. n.d. *Más de Lucía*. [online] Recuperado de:<<http://www.grupopenalen.com/mas-de-lucia/>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Idealista.it. n.d. [online] recuperado de:<<https://www.idealista.it/es/immobile/9371351/>> [Consultado el 15 de abril de 2021]

Instagram. n.d. [online] Recuperado de:<<https://www.instagram.com/porteiro.weddings/>> [Consultado el 08 de mayo de]

Jiménez, I. 2012. *Hipersegmentación: Marketing a medida para el consumidor*. /PuroMarketing. (online) Recuperado de:<<https://www.puromarketing.com/13/12605/hipersegmentacion-marketing-medida-para-consumidor.html>> [Consultado el 26 de mayo de 2021]

La Espuela. n.d. *Inicio-La Espuela*. [online] Recuperado de:<<https://laespuela.net/>> [Consultado el 3 de abril de 2021].

La masía les Casotes. n.d. *La Masía Les Casotes*. [online] recuperado de:<<https://lamasialescasotes.com/>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Marketing Directo. Enero 2021. *¿Conoces las “4Ps” del marketing?* (online) Recuperado de:<<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/tendencias/conoces-4p-marketing>> [Consultado el 15 de abril de 2021]

Marketing Directo. 2017. *Innovación y tecnología en el sector evento: dos caras de una misma moneda*. [online] Recuperado de:<<https://www.marketingdirecto.com/marketing-general/eventos-yformacion/innovacion-tecnologia-sector-eventos-dos-caras-una-misma-moneda>> [Consultado el 24 de marzo de 2021]

Maselcuquello.com. n.d. *Hotel rural Castellón Mas El Cuquello*. [online] Recuperado de:<<https://www.maselcuquello.com/>> [Consultado el 3 de abril de 2021].

Masiademata.es. n.d. *Inicio*. [online] Recuperado de:<<http://www.masiademata.es/index.php?lang=es>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Masía Fuente La Reina. n.d. *Masía Fuente la Reina bodas y eventos en Castellón*. [online] Recuperado de:<<https://masiafuentelareina.com/la-finca-masia-fuente-la-reina-bodas-castellon/>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

n.d. [online] Recuperado de:<<https://www.clubrural.com/>> [Consultado el 3 de abril de 2021]

Oberlo.com. 2021.10 *Social Media Statistics You need to Know in 2021*. (online) Recuperado de:<<https://www.oberlo.com/blog/social-media-marketing-statistics>> [Consultado el 10 de abril de 2021]

Parmerlee, D. y Murillo, I. 2004. *La preparación del plan de marketing*. Barcelona: Gestión 2000. Recuperado de: Biblioteca Universitat Jaume I

Robertoespinoza.es. 2021. *SEGMENTACIÓN DE MERCADO, CONCEPTO Y ENFOQUE* / Roberto Espinoza. [online] Recuperado de:<<https://robertoespinoza.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>> [Consultado el 23 de mayo de 2021]

Robles, G. 2020. *La España de 2020 experimenta en política*. [online] Recuperado de:<<https://www.elperiodico.com/es/politica/20200101/la-espana-de-2020-experimenta-en-politica-7791669>>[Consultado el 22 de marzo de 2021]

Westwood, J. y Ganzinelli, C. 2016. *Preparar un plan de marketing*. Recuperado de: Biblioteca Universitat Jaume I