



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES 1704



Trabajo de Grado
MODALIDAD EMPRENDIMIENTO

INNOVA RECORDS

José Rafael Martínez Rivas

Jorge Andrés Muñetón Suárez

Vivian Daniela Ruiz Toro

NOVENO SEMESTRE

Bogotá D.C 2020

Trabajo de Grado
MODALIDAD EMPRENDIMIENTO

INNOVA RECORDS

José Rafael Martínez Rivas

Jorge Andrés Muñetón Suárez

Vivian Daniela Ruiz Toro

Tutora: Clarisa Chaves Solano

Universidad Santo Tomás

Dedicatoria

Este trabajo de grado está dedicado a nuestras familias, ya que el apoyo de cada uno de ellos fue vital para lograr el resultado de hoy, el cariño y la entrega se ven reflejados en un emprendimiento hecho con amor.

A nuestra tutora Clarisa Chaves Solano y al profesor Iván Rene León Garzón, por cada enseñanza que nos ayudó a visualizar un proyecto firme, claro y conciso; maestros como ustedes, son los impulsores de muchos sueños por parte de todos los jóvenes que pasan por sus aulas.

A nuestros queridos artistas, dado que fueron el principal motivo de la creación de Innova Records, el proyectarlos como grandes referentes artísticos y poder acompañarlos en el camino es un sueño hecho realidad, seguiremos trabajando de la mano para lograr cada meta propuesta.

A nuestros clientes, por su confianza y profesionalismo a la hora de trabajar, nos brindan la experiencia para proyectarnos a un futuro prometedor, lleno de aprendizajes y logros colectivos.

A cada integrante de nuestro equipo por cada sacrificio, por levantarse e innovar cada día más en pro a este proyecto.

¡Gracias a cada uno de ustedes!

Agradecimientos:

José Rafael Martínez Rivas: A mis padres y hermano por el apoyo brindado académico como personal, gracias a ellos he podido superar los obstáculos difíciles que la vida me ha puesto; A la profesora Clarisa Chaves e Iván René, a White Lion nuestro cantante, Mitchell Cañas nuestra pintora, y en especial al equipo de trabajo que conformamos desde hace varios años en la Universidad. Gracias por formar parte de cada pedacito de mi vida académica y personal.

Vivian Daniela Ruiz Toro: Principalmente agradezco a mi mamá quien ha sido mi motor durante toda mi vida, gracias por sus esfuerzos y el apoyo que me da día a día para cumplir mis sueños; a mi abuela quien es mi segunda madre y siempre me ha orientado para ser una excelente profesional, y al resto de mi familia quienes me apoyan incondicionalmente. A mis maestros, en especial la profesora Clarisa Chaves e Iván René pues siempre estuvieron dispuestos a orientarnos y regalarnos su tiempo para lograr construir nuestro sueño. Y a mi equipo de trabajo quienes me dieron la oportunidad de hacer parte de este proyecto y de descubrir mis habilidades profesionales. ¡Gracias de corazón!

Jorge Andres Muñeton Suarez: A mis padres por el apoyo y la confianza que los caracteriza, a mi hermano por su guía, a mi hermana por sus enseñanzas y compañía; a mis amigos por su visión de un mundo mejor; a mis docentes por ser el faro que ilumina mi camino profesional y personal, a la profesora Clarisa Chaves, por su orientación, quien desde el principio nos ayudó a encaminar el proyecto por el mejor camino; al profesor Iván René por apoyarnos desde el principio; a mis compañeros de tesis por el profesionalismo, el respeto y su ética, a nuestros socios y clientes por su voto de confianza, y a todos los que de manera directa o indirecta nos han ayudado a llegar donde estamos, gracias.

ÍNDICE

1.	7	
2.	7	
3.	9	
4.	10	
4.1	10	
4.2	10	
4.3	11	
4.4. Postura ética.		12
4.5	14	
4.6	15	
4.7	16	
5.	18	
5.1	18	
5.2	19	
5.3	19	
5.4	20	
5.5	20	
5.6	21	
5.7	22	
6.	23	
6.1	23	
6.2	24	
6.3. Caracterización de los clientes. (anexo plantilla Excel buyer persona)		24
6.4.	28	
6.4	29	
7.	30	
7.1 El cliente		29
7.2 La competencia		31
7.3 Precio producto y/o servicio		31
7.3.2. Precio del producto y/o servicio de la competencia.		34
7.3.3. Precio que el cliente está dispuesto a pagar.		34
7.3.4. Métodos de pago ofrecidos por el modelo de negocio.		35
7.4 Canales de distribución del producto y/o Servicio, captación de clientes y posicionamiento de la marca		36
8.	37	

9. Plan Financiero.	38
9.1 Definiciones:	38
10. Modelo CANVA	39
11. Anexos	39
Bibliografía	

1. **Nombre de la empresa.**



2. **Imagen corporativa.**

¿Por qué Innova Records?

La idea de Innova surge tras la identificación de la falta de propuestas innovadoras en el mercado artístico y cultural emergente de la ciudad de Bogotá. Innova Records es una agencia de booking management que agrupa a personas amantes del mundo artístico y cultural que desean dar a conocer su artísticas y culturales dentro de una agencia de booking management, la cual adopta el componente innovador como base de su valor diferencial.

La Real Academia Española define “Récord” como el “estado máximo al que se puede llegar en una actividad” (2020), es por eso que la agencia adopta esta palabra como el objetivo al que quiere y se compromete, llevar a sus clientes. El máximo desarrollo profesional que se pueda conseguir.

Justificación de colores

Negro: Representa el poder, el prestigio y el valor.

Dorado: El color del oro y las riquezas, además representa la sabiduría y el conocimiento

Negro/dorado: La combinación de estos dos colores representa prestigio, una de las propuestas de valor que Innova comunica al mercado.

Uso de colores corporativos

Negro

- CMYK: 070308
- RGB: 000000

Dorado

- CMYK: F4E7A1
- RGB: FFFF99

Tipografías

IN: Blackout sunrise, trazo de 1pt

NOVA: Disco night, trazo de 0.5pt

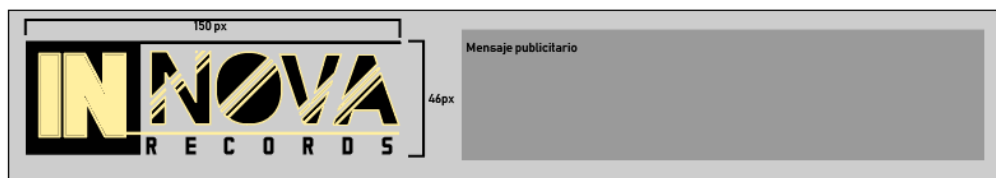
RECORDS: Material design icons, sin trazo

Tipos de uso

Positivo / negativo



Banner 400 x 70 px



Tarjetas personales 9x5 cm



Cartas y contratos impresos

Bogotá, 20 Abril 2020

Estimado

Dr. Johann Pirela



Para Innova Records y su grupo de colaboradores es un placer saludarlo y agradecerle, por medio de la presente, el previo seminario titulado "Gestión de conocimiento" que se realizó el día 24 de febrero de 2020.

Para nosotros como organización es admirable su carrera como investigador, y es por ello que nos gustaría invitarlo a participar en una corta entrevista virtual de diez preguntas las cuales serán grabadas con fines académicos, sobre la temática de gestión de conocimiento, y su importancia para los investigadores y las organizaciones.

Gracias por su atención, agradecemos una respuesta para coordinar su disponibilidad y la plataforma virtual, para las cuales proponemos google MEET, ZOOM o SKYPE. Anexo se encuentran las preguntas sujetas a su selección.

Jorge Andrés Muñeton

Gerente de mercadotecnia

Email: jorgemuñeton@innova.org.co

3. Introducción.

Innova Records es una agencia booking management, que busca dar a conocer a artistas emergentes como cantantes, pintores, djs o que posean una habilidad artística y estén en la búsqueda de ser visibilizados, lo cual se podrá realizar por medio de nuestras capacidades y habilidades dentro del manejo de material visual y audiovisual, relaciones públicas, creación de estrategias para posicionar tanto al artista como su marca dentro de un mercado específico.

Los artistas emergentes tienden a tener dificultades para lograr visibilizarse por la mala gestión de las redes sociales, con ello vemos como oportunidad de negocio el poder dirigir, capacitar e incentivar al cliente, sobre el manejo de su imagen dentro del mercado virtual, obteniendo como resultado el incremento en el consumo de su contenido, al igual que la participación en eventos masivos creados por Innova Records o por asociados a la agencia, con la meta de cumplir cada estrategia implementada individualmente a los clientes bajo la supervisión de Innova Records

4. El negocio.

4.1 Fundamentación en la línea de investigación teórica con base en los autores, tema audiovisual, fotografía etc.

Dentro de la Línea de Narrativas, Representaciones y Tecnologías mediáticas, la agencia booking management, Innova Records, establece como punto principal la industria cultural, dando un enfoque a los conocimientos de los integrantes, sobre el manejo de programas para la edición visual y audiovisual, a la cultura que se rescata de artistas emergentes quienes poseen las capacidades para la creación de contenidos culturales para las redes sociales, las cuales son un foco de atención para un público específico.

Innova Record aporta a la generación de conocimiento y a promover audiencias críticas de los discursos que provee la industria cultural a partir de las narrativas que circulan en el mundo contemporáneo.

4.2 Descripción de la empresa.

El nombre de Innova Records, nace desde la expectativa de cuatro estudiantes que se adentran al querer motivar y visibilizar a los artistas emergentes, con la meta de innovar y crear la agencia de booking management, como resultado de lo anterior nace Innova Records, una marca que se dará a conocer por el manejo artístico y cultural de los contenidos de los clientes potenciales que estén bajo la supervisión de la agencia de booking management.

La empresa Innova Records se constituye dentro del marco legal como una empresa de creación audiovisual con el código de identificación único para empresas 9004, teniendo en cuenta que los fundadores son menores de 35 años, se analizó Ley 1780 de 2016 donde se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes; entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas, entendiendo por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

4.3 Planteamiento estratégico: misión, visión, objetivos, valores corporativos y organigrama.

Misión

Generar un servicio nuevo, original e innovador para el mejoramiento de la vida de las personas interesadas en la cultura y el arte.

Visión

La visión de Innova es llegar a la posición de líder mundial en el mercado del booking management para llegar a ser la organización más eficiente e innovadora de la industria cultural, haciendo uso del talento y la creatividad de las personas que trabajan dentro de la organización.

Objetivos

Diseñar un modelo de negocio que atienda las demandas y requerimientos de una población de presuntos clientes, en materia de gestión en comunicaciones, desarrollo de imagen y publicidad.

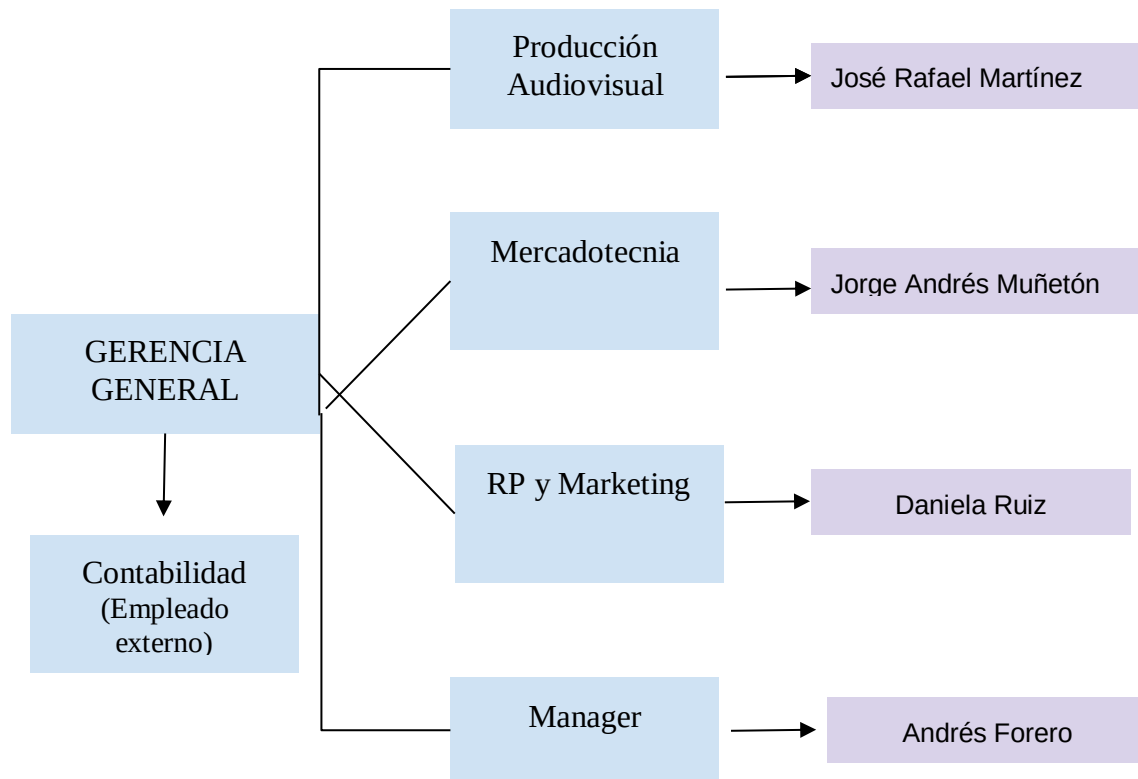
Valores Corporativos

Nuestros valores son:

- El compromiso de responsabilidad con las personas de nuestro entorno, que de forma directa o indirecta se relacionan con la organización y nuestra labor frente al medio ambiente.
- El cambio entendido como un motor de avance e innovación, y el desarrollo personal y profesional desde la aceptación de los cambios.
- La creatividad como elemento diferenciador y eficiente en nuestros productos y servicios.
- Nuestra cultura favorece un ambiente de trabajo donde se valora la iniciativa individual, la flexibilidad al cambio y el cuidado por el cliente.

Organigrama

Innova Records opta por un organigrama horizontal, en donde cada uno de los integrantes aportan desde diferentes áreas de trabajo y a nivel gerencial todos ejercen el mismo poder de decisión.



4.4. Postura ética.

En Innova Records estamos comprometidos con nuestra postura ética fundamentada en la filosofía tomista, la cual apropiamos desde la interpretación que todas las acciones humanas deben estar encaminadas a adquirir la felicidad, la cual entendemos como el mejoramiento de la calidad de vida. La filosofía tomista brinda unas formas de comprensión de la realidad desde las cuales creamos compromisos ideológicos para cada uno de nuestros actores directos o indirectos, los cuales son:

Realismo objetivo: Total respeto y profesionalismo a la diversidad cultural e ideológica. desde los conocimientos teóricos hasta la acción.

Buen vivir: Relacionamiento armónico con la comunidad a nivel interno y externo con el objetivo de generar una buena calidad de vida colectiva.

Aprecio por el crecimiento: El desarrollo intelectual al igual que el desarrollo profesional son requisitos necesarios no solo para el proyecto, sino para la vida.

Virtudes colectivas: Formación humanista integral en la cual se incentiva de forma constante al bien social y se promueve el respeto, la responsabilidad, la prudencia, el diálogo y la sana competencia.

Con los artistas: Incentivamos a que exista un compromiso ético común de responsabilidad y aprecio por las capacidades y talentos de los involucrados. Nos esforzamos al máximo por cumplir lo que nos comprometemos por lo tanto aseguramos total profesionalismo y mejora constante.

Con nuestros seguidores: Adquirimos el deber de presentarles en nuestras producciones altos niveles de calidad, contenido crítico y respetuoso que aporten al desarrollo cultural, y aportar siempre el mayor empeño en lo que hacemos.

Con nuestros aliados comerciales: Aseguramos una ética profesional especializada en el crecimiento colectivo, y, nos comprometemos a siempre buscar el beneficio para los involucrados directa o indirectamente.

Con la sociedad: Nos comprometemos a ejercer bajo todas las normativas establecidas, con respeto a la diferencia ideológica, con una mirada objetiva y crítica, además de ejecutar nuestro accionar en pro del mejoramiento de la calidad de vida.

4.5 Descripción del producto o servicio.

Innova Records se encargará del manejo y análisis de la industria musical que es tendencia en el ámbito nacional con el fin de guiar a nuestros artistas por el mejor camino y oportunidad de acuerdo con el auge del momento en la línea de la cultura que se desempeñe el mismo, para ello contamos con alianzas estratégicas con diversas casas productoras, las cuales brindaran el servicio de masterización de las pistas o canciones que manejamos dentro de la agencia; por otra parte contamos con equipos de alta calidad para las tomas visuales y audiovisuales para el desarrollo de una imagen profesional y artística que cada uno de nuestros artistas poseerá, con el fin de dar a conocer el nivel de profesionalismo y desarrollo tecnológico que posee Innova Records.

Por lo tanto, Innova Records, se encargará de la creación de una identidad profesional, en la cual cada artista asesorado dentro de la agencia, se apropie de la realidad que se le plasmará, con el fin de crear artistas con un estilo único, capaz de mover masas y con una estética e imagen pública, impecable.

4.6 Etapas del proyecto

En cuanto al proceso que se llevará a cabo con cada uno de los artistas que harán parte del proyecto de Innova Records, se han planteado unas etapas que corresponden a toda la formación que se recibirá cada uno de ellos:

- I.** Audición/ Presentación de cada cliente.
- II.** Planeación de las estrategias dependiendo el perfil del artista o marca.
 - A.** Capacitaciones.
 - B.** Asesoramiento de imagen.
 - C.** Estrategia de manejo de redes networking.
 - D.** Creación de DOFA si el servicio es para marcas o clientes aparte de artistas.
- III.** Creación y documentación de material audiovisual.
 - A.** Realización de guion para grabaciones y/o planificación de espacios para sesiones fotográficas.
 - B.** Creación de cronograma para la ejecución de las piezas audiovisuales o visuales.
 - C.** Contratación de actores si se requieren para el proyecto.
 - D.** Alquiler de herramientas audiovisuales o visuales faltantes para el proyecto.
 - E.** Conexión con aliados exclusivos de Innova Records.
 - F.** Establecer un análisis del proyecto para identificar las locaciones adecuadas para ejecutarlo.
- IV.** Ejecución del proyecto a realizar.
 - A.** Inventario de las herramientas a utilizar durante las sesiones.
 - B.** Investigación meteorológica para las sesiones al aire libre.
 - C.** Ejecución del cronograma asignado para el proyecto.
- V.** Postproducción.
 - A.** Recopilación de las piezas grabadas.

- B.** Ejecución del proceso de edición.
 - C.** Primera revisión de la maqueta por parte del cliente.
 - D.** Correcciones, si son requeridas por parte del cliente.
 - E.** Entrega del producto final.
- VI.** Publicación del contenido del cliente en las redes sociales.
 - A.** Revisión del público a impactar con el contenido finalizado.
 - B.** Realización del mensaje claro y contundente hacia el público que va dirigido el contenido realizado.
 - C.** Pago de publicidad hacia las redes sociales para difundir el contenido creado.
 - D.** Análisis del contenido publicado con el fin de medir las visualizaciones e interacciones por parte del público.

4.7 La comunicación y su aporte en la idea de negocio.

Cultura es un nombre adecuado para aplicarse, sensu lato, a todas las realizaciones características de los grupos humanos. En él están comprendidos tanto el lenguaje, la industria, el arte, la ciencia, el derecho, el gobierno, la moral, la religión, como los instrumentos materiales o artefactos en los que se materializan las realizaciones culturales y mediante los cuales surten efecto práctico los aspectos intelectuales de la cultura. (Altieri, A, 200)

Desde la comunicación y el previo conocimiento de lo que puede significar el anterior concepto, Innova Records tiene como eje central la cultura, situándose desde la explotación de la misma en cuanto a lo que se refiere el campo de la industria, el arte y la música, esto con el fin de recuperar el valor que tiene la misma y así mismo exaltar su importancia en el territorio de la ciudad, buscando que nuestros artistas continúen fieles a la importancia de la preservación y crecimiento de la misma como aporte a la sociedad, entendiendo y adoptandola desde la exaltación de las manifestaciones del arte, las cuales representan los usos y costumbres, las creencias, creaciones, interpretaciones, producciones, en resumen refiriéndose a todas las manifestaciones de la vida social , económica y utilizando la cultura del arte como representación viva de ello.

Según Edward Burnett Tylor define a la cultura como *“el conjunto complejo que incluye conocimiento, creencias, arte, moral, ley, costumbre, y otras capacidades y hábitos adquiridos por el hombre como miembros de una sociedad”* (Tylor, 1871), así, Innova Records acoge dicha definición para implementarla a sus objetivos al identificar a los clientes potenciales de la agencia, con el fin de dar a conocer los conocimientos culturales de los mismos.

Por otra parte, desde el proyecto de la agencia, Innova Records buscará quebrantar aquellos imaginarios culturales que hayan permitido la aparición y estipulación de estereotipos negativos en diversos grupos de personas que hacen parte de los diferentes campos artísticos reunidos en el público objetivo de la agencia.

A partir de las creaciones gráficas y multimedia que se empleen en los productos de Innova Records la comunicación permitirá adentrarse en el mundo de la globalización y de la misma manera cumplir con el objetivo de convertir la empresa en una herramienta de interdependencia e intercambio cultural, a través de las transformaciones sociales y económicas en la que está inmersa la industria artística.

4.8 Marco legal.

Superintendencia De Industria y Comercio

El emprendimiento tiene como base el manejo de datos, e-commerce y se fundamenta como una firma digital, la cual es un documento electrónico que dota a las empresas de autenticidad, integridad y confidencialidad en su relación con el mercado, la rama legal y el público.

Código Nacional de Policía y Convivencia

La realización de eventos públicos y privados están incluidos en el portafolio de servicios que Innova Records ofrece, por lo que es de vital importancia entender las normativas de contaminación visual, auditiva, uso del espacio público y manuales de mando unificados.

Ministerio De Cultura

Una institución como el ministerio de cultura aporta a la línea de Economía Naranja que fundamenta el proyecto, además es quien regula las políticas de Estado sobre la cultura y el arte.

Formular, implementar y realizar seguimiento a las políticas públicas, orientadas a la garantía

de derechos culturales y a la consolidación de la economía naranja con enfoque territorial y poblacional para promover el reconocimiento de la diversidad cultural y la salvaguardia del patrimonio y la memoria.

La organización Sayco & Acinpro

Genera normativas de derechos de autor y uso de datos y material de autor al incluir en la línea de negocio artistas y creadores de contenido, es importante tener en cuenta las políticas de manejo de datos y uso de materiales de autor. Además de regular el manejo de las regalías.

Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones

Es una institución que, siguiendo la línea de Emprendimiento y economía naranja, genera políticas sobre el uso de las tecnologías de comunicación e información, siendo estos temas la base de la idea de negocio. Regular el manejo de datos personales y los medios de comunicación empleados en las actividades de la agencia.

Cámara Colombiana de Comercio de Bogotá

Darle vida legal a la agencia requiere un registro en la cámara de comercio, la cual es la institución encargada de regular el desarrollo de las empresas digitales y, por otro lado, regular los impuestos que inciden en la creación de una agencia de comunicaciones.

5. Definición del servicio.

Innova Records se adjudica la creación de estrategias especializadas para cada uno de los artistas que inicien su proceso con la agencia. En primera medida se comienza con el contenido y el tipo de mensaje que se quiere comunicar de cada artista, el cual está basado en un análisis de imagen del mismo, dando paso a ejecución y creación de la imagen comercial profesional, mostrando al público lo que el artista quiere representar, sin desviarse de la estética propia y los ideales de Innova Records.

5.1 Descripción del servicio.

Innova Records realiza la planeación de la imagen, contenido visual y audiovisual del artista, dando paso posteriormente a las grabaciones en donde Innova Records, contempla en su portafolio el uso de locaciones exclusivas, resultado de alianzas estratégicas con locales

comerciales, a su vez la agencia de booking management cuenta con el conocimiento de preproducción, producción y postproducción en formato digital para el uso comercial de cada uno de los contenidos producidos, teniendo en cuenta la necesidad del manejo de las redes sociales para la publicación y difusión de todas estas piezas producidas.

Se trabajará en la preproducción, producción y postproducción de contenidos audiovisuales y visuales de los artistas y la agencia, para nutrir la estrategia de marketing digital y así aumentar el reconocimiento, imagen y posicionamiento de la agencia y cada uno de los artistas en los diferentes mercados artísticos.

5.2 Plus o ventaja competitiva.

El poseer varias categorías artísticas para la producción de contenido, nos hace una empresa competitiva dentro del sector artístico y cultural dado que producimos contenido para cantantes, pintores, grafiteros y Djs. Además, no solo ofrecemos contenido audiovisual y visual, también nos enfocamos en la realización de los sueños de los artistas, para darlos a conocer en la industria musical, en donde se visualicen con una imagen netamente artística y así mismo logren un reconocimiento local, con la meta de seguir potenciando sus talentos para ser reconocidos nacional e internacionalmente.

Innova Records trabaja de la mano con cada artista bajo nuestra supervisión, con el fin de corroborar las metas propuestas con los clientes y fijar nuevas para futuros cercanos, así brindar un asesoramiento más personal y cercano al artista emergente, capacitarlo para el mejoramiento de imagen, trazar metas reales según su plan estratégico personal desarrollado por la agencia de booking management, y conectarlo con cada aliado estratégico de Innova Records.

5.3 Características del producto y/o servicio.

Las características del servicio que ofrece Innova Records se centran en la proyección de estrategias acordes para cada proyecto que los clientes tengan en mente, con el fin de solventar sus carencias comunicativas dentro del mejoramiento de imagen, visualización y de producción de contenido.

El acompañamiento que genera Innova Records a cada cliente es único, dado que nos basamos en comprender la perspectiva del cliente para la realización de sus proyectos, a su vez, asesoramos y creamos estrategias comunicativas para que la visión del proyecto tenga el fin deseado tanto por el cliente como Innova Records.

Dentro de las categorías que maneja Innova Records, ofrece un plan de trabajo y una locación exclusiva para la realización de cada proyecto, con esto Innova Records asume cada aspecto estético y de documentación para trabajar bajo las normas establecidas frente a las grabaciones en espacio público, utilización de muros para creación de contenido cultural y contrataciones de entes externos para el buen desarrollo del proyecto.

5.4 Productos o servicios similares en el mercado.

- **Sonoro Booking:** promueve, comercializa, licencia y sincroniza catálogos musicales. Somos una agencia de booking y Sincronización musical.
- **Afropicks:** es una agencia de booking, management y desarrollo de artistas que se enfoca en la circulación de artistas afrodescendientes.
- **Marketing Musical:** son una Agencia Creativa en Marketing Musical que trabaja con Músicos independientes en Latinoamérica, incentivando y maximizando sus posibilidades en el mercado para que obtengan el éxito deseado en su carrera.

5.5 Registro de empresas que trabajan en el mismo sector.

Sonoro Booking: es la alianza entre las marcas Lamúsica.fm, una agencia que se identifica como aceleradora de proyectos musicales, y sonoro, quienes se identifican como un canal que facilita la gestión artística, logística y comercial, para que personas del sector cultural, artístico y empresarial se conecten a través de sus servicios:

- Booking artístico
- Producción de eventos
- Licencias musicales

BDM música: es una agencia mexicana que se especializa en artistas musicales y ofrece un repertorio de servicios amplio y completo, que abarca diferentes áreas de organización, los servicios que ofrece son:

- Management y branding
- Booking
- Editorial
- Servicios discográficos
- Consultorías
- Marketing y promoción

Afropicks: Es una agencia/sello, de la ciudad de Cali, que ofrece servicios de booking a artistas, se acreditan a la marca y a sus artistas como individuos con identidad propia y coherencia interna, abriendo su mercado a América Latina, los servicios que ofrecen son:

- Creación de contenidos
- Creación y desarrollo de estrategias
- Difusión
- Booking
- Networking

Marketing Musical: Se identifican como una agencia creativa en marketing musical que ofrece sus servicios a músicos independientes en Latinoamérica con el objetivo de incentivar y maximizar sus posibilidades en el mercado, haciendo uso de estrategias digitales:

- Producción de video
- Monetización en YouTube
- Diseño web artístico
- Distribución musical
- Asesoría de imagen
- Asesoría jurídica para artistas

5.6 Aporte del modelo de negocio en términos de innovación.

“EL Manual de Oslo, manual de referencia de la OCDE (1997) para la medición de las Actividades Científicas y Tecnológicas, entiende por innovación: *“la concepción e*

implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados.”. Innova Records busca ofrecer un producto nuevo en el mercado del booking management, el cual está basado en la concepción del artista que se desea crear en el proyecto.

La agencia busca trabajar arduamente en la creación de una formación integral para los artistas, es decir cada uno de ellos será conducido en un proceso de enseñanza y acompañamiento, que profundiza tanto en el campo técnico (producción musical y audiovisual, fotografía), como en la asesoría de imagen, relaciones públicas y ética de los mismos, con el fin de crear artistas con una calidad de producción muy alta pero que al mismo tiempo tengan un compromiso ético y moral con la sociedad.

Otro factor importante de la innovación del proyecto y del producto, recae en el valor de adquisición del mismo para los artistas que deseen incorporarse a la asesoría que se brinda, pues gracias a la economía colaborativa que se ha adaptado, los artistas van a adquirir paquetes con valores económicos para comenzar su formación en Innova records, como un valor mínimo de inscripción y otros gastos que se darán en el desarrollo del proceso de cada uno.

Para finalizar Innova Records busca centrarse en aquellos artistas emergentes que no tengan una capacidad económica muy grande para realizar sus sueños, quiere servir como impulso para que estos jóvenes logren formar su talento de tal forma que este mismo sea su sustento de vida y la capacidad de mejorar su entorno y de quienes lo rodean.

5.7 El producto y/o servicio y su representación como una solución única.

En cuanto a la solución única que ofrece Innova Records, es importante resaltar nuevamente el público objetivo de la agencia, aquellos artistas emergentes (cantantes, djs, músicos, pintores) que buscan realizar sus sueños y alcanzar un reconocimiento en la industria, pero que por motivos de dificultad ya sea técnica o formativa no han logrado sus objetivos. Gracias a que Innova Records es una marca independiente, con buenos aliados, podemos estar cerca de esta población y ofrecerles el acompañamiento que necesitan y garantizar su acompañamiento y formación gozando de una baja inversión monetaria.

Por lo tanto, la solución única que ofrece Innova Records radica en su carácter de innovación en cuanto a la formación integral de los artistas y la rama de artistas que el proyecto acoge, pues se le apuesta a la transformación social desde el impulso de la realización de sueños y el cambio de estilo de vida de los participantes; además de buscar el reconocimiento en la industria artística y el posicionamiento en ella.

6. Equipo de trabajo y sistema de negocio

6.1 Equipo de trabajo.

En este apartado se ha desarrollado puntualmente las funciones plasmadas en el organigrama, adicionalmente se ha añadido otro departamento importante para el desarrollo óptimo del proyecto.

Cargo	Rol	Experiencia aportada al modelo de negocio
Encargado de contabilidad	1. Planificación, ejecución e información financiera 2. Realización de presupuestos. 3. Manejo de dinero entrante y saliente del proyecto.	Es importante tener a un encargado de finanzas ya que debemos manejar con mucho cuidado las finanzas del proyecto, para poder tener un negocio rentable.
Productor audiovisual	1. Creación de material audiovisual para redes y para los artistas. 2. Organización de todo el material audiovisual necesario para la realización de los rodajes.	Una de las partes más importantes del proyecto es la producción audiovisual por lo tanto se necesita de creatividad y gran esfuerzo para crear todo el material que nos ayudará a dar vida en nuestras redes y productos.
Encargado de mercadotecnia	1. Este departamento se encarga de investigar y evaluar la demanda de un producto o servicio, con el objetivo de desarrollar estrategias de publicidad según las particularidades del target o público objetivo. 2. Trabaja de la mano con Marketing.	Este departamento es fundamental para lograr llegar al público objetivo con las diferentes estrategias que se planteen desde el mismo.

Encargado de relaciones públicas y Marketing	1. Planificar y organizar las actividades que se vayan a desarrollar en cuanto a los convenios y aliados que se busquen. 2. De la mano de la mercadotecnia, se llevarán a cabo las estrategias creadas con el fin de posicionar la marca.	Al trabajar de la mano de mercadeo se cumplirá con las estrategias propuestas y así mismo se logra el posicionamiento de marca y se encontrarán los aliados estratégicos necesarios para el crecimiento de la marca.
Encargado Manager	1. Representar a los artistas. 2. Promocionar al artista. 3. De la mano de RP, se cerrarán contratos para los artistas. 4. Acuerdos de producción vender al artista.	Después del proceso creativo de todos los anteriores departamentos , el manager promociona al artista que ya ha cumplido el proceso de formación en la agencia, con el fin de garantizar los resultados propuestos.

6.2 Red de contactos.

Aliados comerciales
Dub Fiah Studio
Jungla Jam Bar
Kapital Drinks
Terraza 134
Librería Quevedo
Hostales CQ Candelaria
Foremanager

Clientes (artistas)
Mc AZ
Dj Fearless
Juan Castro Dj

Dj Dvego
White Lion
Mad Fiah
Nativo I&I
Michel Cañas
Camilo AVC

Clientes (establecimientos y marcas)
Dub Fiah Studios
Foremanager
Jungla Jam
Kapital Drinks
Librería Quevedo

6.3. Caracterización de los clientes. (anexo plantilla Excel buyer persona)

Las siguientes imágenes son de elaboración propia, basados en los resultados de la plantilla Excel buyer persona en la cual se identifican las características y cómo sería el tipo de cliente, fotografías referenciadas.

Artista independiente en búsqueda de desarrollo profesional.

Datos demográficos

Mujer/ hombre entre 18 y 30 años.

Ingresos mensuales netos de 1 smlv

Residente en la ciudad de Bogotá

Profesión: artista emergente

Sin formación oficial en el área.

Estado civil puede variar.



Aspectos a tener en cuenta

Pasa gran parte de su tiempo libre en redes sociales

Autoformación en la industria artística

Retos

Construir una imagen artística sólida.

Lograr ser acogido fácilmente por el público.

Culminación de un proceso de formación integral.

Metas

Lograr ser reconocido/a y vivir de su talento como artista.

Tener una formación integral como artista.

Romper estereotipos atribuidos a los artistas emergentes.

Crear su propia imagen artística.

Intereses

Música

Arte

Danza

Graffiti

Sus búsquedas

Videos musicales de referentes (artistas de su línea)

Producción casera (video, fotografía, vestuario etc.)

Nota. Adaptado de Cantautor colombiano Camilo [Fotografía], por People en español, 2020, Web, (<https://bit.ly/3gx8dYR>)

Dueño o administrador de establecimiento comercial

Datos demográficos

Hombre o mujer entre 25 y 40 años.
Ingresos mensuales netos de + 2 smlv
Residente en la ciudad de Bogotá
Profesión: Gerencia en bares
Graduado del politécnico internacional
Con pareja y un hijo

Metas

Llevar su negocio a un punto de estabilidad y que se auto sostenga.
Que su local sea reconocido como uno de los mejores de la ciudad

Retos

Falta de innovación y conocimiento sobre relaciones públicas y marketing
Métodos de compra desactualizados y fuera de la virtualidad.



David Coronado

Intereses

Le interesan los comportamientos artísticos, culturales y de bienestar físico.
aprecia el compromiso y el profesionalismo.
El crecimiento empresarial.
La música y el ciclismo

Aspectos a tener en cuenta

De 5 a 10 años se ve con estabilidad financiera y más locales en la zona.
Diariamente invierte de 3 a 4 horas en redes sociales
Maneja un tono amigable, pero poco profesional. Usa expresiones actuales, incentiva a la conversación y emite recomendaciones y su trato es amigable y divertido.

En qué invierte su dinero

Sus ingresos principalmente son invertidos en sustento del hogar, compras de productos para el negocio y pago a los empleados.

Sus búsquedas

Usa Facebook para estar en contacto con seres cercanos, usa Instagram esporádicamente para publicitar novedades y promociones de su bar, y usa YouTube como herramienta de aprendizaje y entretenimiento.

Nota. Adaptado de Adulto joven [Fotografía], por Avocado, 2020, Freepik (<https://bit.ly/36D2vAa>)

Cliente potencial que cumple la función de seguidor y asistente a los eventos

Datos demográficos

Mujer entre 18 y 30 años.
Ingresos mensuales netos de 1 smlv
Residente en la ciudad de Bogotá
Profesión: asistente de cocina y estudiante
Graduada de un instituto técnico y actualmente estudiante universitaria
Con pareja y sin hijos

Metas

Graduarse y obtener estabilidad laboral.
Disfrutar lo que más pueda de su vida.

Retos

Obtener buenos resultados académicos.



Michel García

Intereses

La música y arte gráfico.
Nuevos lanzamientos y éxitos en los listados musicales de EU
Lugares populares para ir un viernes en la noche.
Leer y pintar.

Aspectos a tener en cuenta

Pasa gran parte de su tiempo libre en redes sociales, aproximadamente invierte 5 horas diarias en redes.
Acorde con el movimiento cultura rasta
Apasionada por el arte
Miembro activo en movimientos feministas

En qué invierte su dinero

Sus ingresos principalmente son invertidos en transportes, alimentación y entretenimiento. Suele ahorrar para salir con sus amigos o pareja.

Sus búsquedas

Eventos culturales para este fin de semana.
Tendencias de moda.
Cómo emprender.

Nota. Adaptado de Amelie Lens [Fotografía], por Wegow, 2020, Web (<https://bit.ly/3erMWy2>)

6.4. Aliados del negocio.

- **Dub Fiah:** Estudio de creación y masterización musical, donde su creador es cantante y autor de diversas composiciones, lo cual hacer la alianza sea netamente de intercambio de servicios, a su vez, provee nuevos cantantes para la aducción que realiza Innova Records con el fin de aumentar sus filas de artistas emergentes dentro de la categoría de Cantantes.
- **Jungla Jam:** Establecimiento de recreación para mayores de edad, localizado en el sector de Chapinero, hace de esta alianza un factor clave gracias a la decoración del lugar, haciéndolo uno de los lugares exclusivos para grabación de contenido para los clientes de Innova Records.

- **Kapital Drinks:** Establecimiento de recreación para mayores de edad, localizado en el sector de Chapinero, hace de esta alianza un factor clave gracias a la decoración del lugar, haciéndolo uno de los lugares exclusivos para grabación de contenido para los clientes de Innova Records.
- **Terraza 134:** Establecimiento de recreación para mayores de edad, localizado en el sector de Villa del Prado, hace de esta alianza un factor clave gracias a la decoración del lugar, haciéndolo uno de los lugares exclusivos para grabación de contenido para los clientes de Innova Records.
- **Librería Quevedo:** Establecimiento cultural situado en la localidad de chapinero, enfocado a la compra y venta de libros, en donde poseen un café temático con variedad de salas amuebladas rústicamente para la utilización de sesiones fotográfica, grabación de videoclips y a la vez publicitar la librería como sus contenidos.
- **Foremanager:** Manager independiente conocedor de la industria del techno en Bogotá, aliado con varios Dj emergentes, los cuales necesitan asesoría de imagen en cuanto a redes y a su vez, con necesidad de creación de contenido para sus redes sociales, la alianza con este personaje es vital puesto que provee nuevos artistas emergentes para las filas de la categoría de Djs de Innova Records.
- **Hostales CQ Candelaria:** Red de hostales en el centro de Bogotá, cuentan con espacios disponibles para realizar actividades culturales e incluso lanzamiento de marca.
- **Brutal Bar:** Establecimiento de recreación para mayores de edad, localizado en la zona rosa de Bogotá, esta alianza es un factor clave gracias a la estética del lugar y la facilidad para colaborar con la marca ya sea en eventos o el uso de su locación.

6.4 Ventajas de las alianzas.

Las alianzas son una parte fundamental en el desarrollo de las actividades que la agencia planea realizar. Las ventajas identificadas para cada una de las alianzas son:

- **Dub Fiah:** Esta alianza nos provee una ventaja de forma técnica y especializada a la hora de realizar procesos con cantantes, brindándonos masterización y producción musical con el objetivo de tener como resultado productos musicales de alta calidad profesional.

- **Jungla Jam:** La alianza con este local comercial proporciona a la agencia una ventaja estratégica comercial, por un lado, nos ofrece un espacio físico óptimo para la realización de eventos, y por el otro una audiencia interesada en los talentos de nuestros artistas especializados en la música dance hall y reggae.
- **Kapital Drinks:** Esta alianza nos ofrece una ventaja estratégica, gracias a la ubicación del local, puesto que es central y se encuentra en una zona de bares y con alto flujo estudiantes universitarios, además con la propuesta de valor del local, enfocada a la música electrónica, nos permite vincular nuestros djs.
- **Terraza 134:** La alianza con este establecimiento provee un espacio físico llamativo para la creación de material audiovisual, además una ubicación en zona al norte de Bogotá, lo que nos permite ampliar el target de público para los eventos hacia los municipios limitantes del norte.
- **Librería Quevedo:** La alianza con la librería nos proporciona una ventaja competitiva ligada al desarrollo cultural, aprovechando que su propuesta de valor es garantizar el fácil acceso a libros y antigüedades de forma económica. además, una estructura física tipo vintage, propicia para sesiones de fotos, reuniones o entrevistas.
- **Foremanager:** Brinda ventaja competitiva a la hora del relacionamiento con contactos dueños de locaciones, djs o proveedores, además brinda conocimientos y tips para realizar una buena tarea de manager.
- **Hostales CQ Candelaria:** Esta alianza nos brinda un espacio físico ubicado en una zona de gran flujo cultural y comercial que cuenta con los permisos y las zonas para la realización de eventos, además es un local que cuenta con su propia audiencia.
- **Brutal Bar:** Esta alianza nos brinda un espacio estético y muy acorde a nuestra temática urbana para sesiones de fotos o eventos de promoción.

7. Plan de mercadeo

7.1 El cliente

Los clientes de Innova Records, se centran en 3 categorías, artistas, establecimientos y marcas, los que lo hacen clientes potenciales de Innova Records es la necesidad de difusión de sus productos o servicios y carecen de conocimiento para realizar estrategias en plataformas como redes sociales o medios publicitarios, es ahí donde Innova Records con su recorrido puede asesorar a los clientes hacia una difusión masiva exitosa de su producto o servicio.

ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN	ACCIONES
El encargarnos un proyecto es encargarnos un sueño a realizar, ya sea posicionamiento o mejoramiento de la calidad de imagen de cómo lo ven en redes sociales, por eso Innova Records ofrece asesoramiento continuo para lograr el cometido del cliente, sus sueños son nuestro trabajo.	Innova Records ofrece el servicio de asesoramiento de imagen en redes sociales para una mayor captación de público objetivo según el artista, empleando la mejora de imagen, posicionamiento según el criterio de análisis que realiza Innova Records y el desarrollo de contenido.
Generalmente los grandes líderes de booking management tiene el foco de atención en cantantes, Innova Records, tiene el ojo en cada categoría artística para la creación de contenido para aumentar la visibilizarían de sus proyectos, nosotros nos enfocamos en mostrarlos al mundo y lograr reconocimiento según la categoría en la que este.	El desarrollo de contenido según la categoría que maneja Innova Records, se basa en el estudio de un público objetivo con el fin de explotar el contenido del cliente para así generar un posicionamiento frente a los demás artistas/marcas/establecimientos dentro de las redes sociales.
El método de calificación principalmente es Facebook, para marcas y establecimientos e Instagram es más fácil de visualizar el contenido fotográfico y audiovisual del cliente y captar un público dentro de la categoría que manejamos al artista.	En base a cada análisis arrojado por las plataformas de redes sociales, se realizará un diagnóstico en donde se plantea la siguiente estrategia comunicacional para la categoría del cliente a ejercer.

7.2 La competencia

El perfil de la competencia, se encuentran agencias de booking management situados en otra ciudad o país, lo cual hace que la iniciativa de Innova Records dentro de la Ciudad de Bogotá sea una oportunidad de negocio viable para la creación de una competencia fija y estable dado a que portamos diferentes categorías artísticas para tener diferentes medios de generación de contenido y competir con las demás agencias de booking management.

Para expandir la ideología de Innova Records, un gran posible aliado sería BDM Música México, con el cual la alianza constaría de intercambio de artistas musicales con el fin de desarrollar nuevas estrategias comerciales y de creación de contenido internacional

7.3 Precio producto y/o servicio

Los precios presentados a continuación son valores base, los cuales pueden variar de acuerdo con la actividad y los requerimientos del cliente.

- Por la compra de un paquete de artista, tiene incluido: asesoramiento de imagen, manager personalizado para la búsqueda de eventos externos.

Paquetes mensuales para artistas	Booking Artístico	Booking Musical	Capacitaciones de manejo de redes sociales	Precio COP
Oro	*diez fotografías + una producción audiovisual 50 sg *Participación limitada en eventos de Innova Records	*cinco fotografías + una producción audiovisual (videoclip) *Participación limitada en eventos de Innova Records	*Material informativo sobre manejo, aprovechamiento y posicionamiento de contenido en redes sociales.	230.000

	que requieran la categoría: Pintores, Grafiteros (Galerías de arte, exposiciones, encuentros artísticos, etc.)	que requieran la categoría: Cantantes, Djs		
Platino	* Treinta fotografías editadas con los últimos softwares de edición para fotografía para redes sociales. *Clases grupales de composición y psicología del color. *Participación ilimitada en eventos de Innova Records que requieran la categoría: Pintores, Grafiteros (Galerías de arte, exposiciones, encuentros artísticos, etc.)	*Quince fotografías + dos piezas audiovisuales editadas con los últimos softwares de edición para Videoclips para la plataforma de YouTube y redes sociales *Clases de Música, entonación, mezcla. *Participación ilimitada en eventos de Innova Records que requieran la categoría: Cantantes, Djs	*Material informativo sobre manejo, aprovechamiento y posicionamiento de contenido en redes sociales. *Material sobre estrategias de relacionamiento público. *Asesoría personalizada en la estrategia de branding.	380.000
Diamante	*Cincuenta fotografías en locaciones exclusivas de Innova Records editadas con los últimos softwares de edición para fotografía para redes sociales.	*Veinticinco fotografías + dos piezas audiovisuales en locaciones exclusivas de Innova Records editadas con los últimos softwares de edición para	*Material informativo sobre manejo, aprovechamiento y posicionamiento de contenido en redes sociales. *Material sobre estrategias de relacionamiento	620.000

	*Tres piezas audiovisuales para redes sociales. *Clases personalizadas de composición y psicología del color. *participación del 100% de los eventos realizados donde se requieran Pintores, Grafiteros (Galerías de arte, exposiciones, encuentros artísticos, etc.)	Videoclips para la plataforma de YouTube y redes sociales. *Clases personalizadas de Música, entonación y mezcla. *Participación ilimitada en eventos de Innova Records que requieran la categoría: Cantantes, Djs	público. *Asesoría personalizada en la estrategia de branding. * Manejo de redes personalizadas, a cargo del equipo de Innova Records.	
--	--	--	---	--

- Con la compra de un paquete toda marca/establecimiento accederá a todos los artistas disponibles según el requerimiento del evento

Paquetes para marcas y establecimientos	Creación de contenidos	Estrategia de posicionamiento digital	Relacionamiento público y community manager	Precio COP
Premium	*Dos videoclips + diez fotografías de producto o locación profesionales	*Diagnóstico comunicativo del estado actual de la marca o establecimiento * Creación de un plan estratégico de comunicación	*Material sobre estrategias de relacionamiento público *Asesoría en la estrategia de relacionamiento *Capacitación en	450.000

			community manager.	
Élite	*tres videoclips + veinte fotografías digitales + 10 fotografías en físico 6x8 en locaciones exclusivas o estudio.	*Diagnóstico comunicativo del estado actual de la marca o establecimiento * Creación de un plan estratégico de comunicación *Diseño e implementación de una estrategia de branding y relacionamiento.	*Informe semanal del impacto de la marca en redes. * Monitoreo con el software HootSuite Premium. * Trabajo de Community manager	700.000

7.3.2. Precio del producto y/o servicio de la competencia.

Afropicks	Sonoro Booking	BDM música
Los precios en Afropicks están entre 1'500.000 y 3'000.000, estos varían dependiendo el proceso de cada artista, pero se encargan de manera mucho más profunda en la difusión del artista.	Los precios en Sonoro Booking van desde 2'000.000, en Sonoro trabajan únicamente con artistas musicales.	Debido a la emergencia sanitaria actual no se han podido recolectar los precios que manejan en BDM música, ya que la empresa no está funcionando de manera normal.

7.3.3. Precio que el cliente está dispuesto a pagar.

Innova Records cumple un año en marcha, tiempo donde ha logrado captar diferentes clientes y quienes están dispuestos a pagar por un servicio completo y profesional.

Trabajamos con los usuarios, con base en los precios establecidos que se encuentran en el punto “7.3 Precio producto y/o servicio”, brindando así precios accesibles para los clientes potenciales que son los artistas, y calculando el precio para marcas/establecimientos que

cuentan con un mayor capital de inversión para sus productos o servicios, los cuales quieran promover con la agencia.

7.3.4. Métodos de pago ofrecidos por el modelo de negocio.

PAQUETE AL QUE SE QUIERE ACCEDER	MÉTODO DE PAGO
PAQUETE ORO	● PAGO AL 35% AL INICIAR EL PROYECTO Y EL RESTANTE A LA ENTREGA DEL MATERIAL EN EFECTIVO ● PAGO COMPLETO DEL PAQUETE DEPOSITANDO A LA CUENTA BANCARIA DE INNOVA RECORDS
PAQUETE PLATINO	● PAGO DEL 50% AL INICIAR EL PROYECTO Y EL RESTANTE A LA ENTREGA DEL MATERIAL EN EFECTIVO ● PAGO COMPLETO DEL PAQUETE DEPOSITANDO A LA CUENTA BANCARIA DE INNOVA RECORDS
PAQUETE DIAMANTE	● PAGO DEL 70% AL INICIAR EL PROYECTO Y EL RESTANTE A LA ENTREGA DEL MATERIAL EN EFECTIVO ● PAGO COMPLETO DEL PAQUETE DEPOSITANDO A LA CUENTA BANCARIA DE INNOVA RECORDS
PAQUETE PREMIUM Y ELITE PARA MARCAS/ESTABLECIMIENTOS	● PAGO COMPLETO DEL PAQUETE DEPOSITANDO A LA CUENTA BANCARIA DE INNOVA RECORDS

- Aclaremos que los medios de pago pueden variar según el cliente debido a la situación mundial, el incumplimiento de algún pago, Innova Records retendrá el material del

cliente hasta no realizar el pago en su totalidad, aun haciendo uso de este para material publicitario de Innova Records.

7.4 Canales de distribución del producto y/o Servicio, captación de clientes y posicionamiento de la marca

Los canales de distribución del producto serán las redes sociales específicamente Facebook e Instagram y a futuro la página web oficial de Innova Records.

En cuanto a la captación de clientes se realizará por los mismos medios, apoyado en marketing digital para la búsqueda de artistas en la red social de Facebook ya que esta es la red con mayor alcance de usuarios, también gracias a la facilidad de recomendación de contenidos entre los usuarios es más eficaz llegar a la viralidad, por la segmentación dentro de las herramientas de la misma se permite llegar al público que se necesita con un valor de pautas reducido y un alcance alto.

Por otra parte, los canales de comunicación para llegar a los clientes serán por medio del mercado digital, relaciones públicas y publicidad tradicional. En el mercado digital se manejan todas las redes sociales de Innova Records para captar artistas que quieran hacer parte del proyecto y el público que consuma los productos finales.

Las relaciones públicas permiten crear alianzas estratégicas que aporten al modelo de negocio y así mismo mejorar progresivamente el producto ofrecido por la agencia, estas alianzas también abrirán paso al reconocimiento de la marca y el posicionamiento de la misma por medio de estrategias colaborativas, dentro de estas se adoptará la publicidad tradicional con el fin de llegar de manera mucho más efectiva a los públicos objetivos, en eventos de la agencia se repartirá publicidad impresa para lograr la recordación de marca en los consumidores.

8. Análisis de riesgos

Financieros

Riesgo	Tipo de impacto Alto - Medio - Bajo	Línea de acción
La incertidumbre genera	Alto	Dentro de las líneas de acción que

anomalías en la inversión de los clientes, debido a los cambios producidos en la situación económica del sector en el que opera la empresa, en este caso, por la coyuntura mundial, se estima que el rendimiento de la inversión cambiará, dado que se debe replantear el modo de inversión en empresas que generan eventos masivos y su sustento viene de las ganancias que se generan a través de artistas.		plantea Innova Records se encuentran el desarrollo de estrategias modernas, pensadas en la contingencia mundial Covid 19 para la realización de cada etapa, con el fin de cumplir la meta de visibilizarían del artista/marca/establecimiento, acatando las normas dictadas por el gobierno nacional. A su vez, implementando el desarrollo de contenido más frecuente dado que las redes sociales son la base de nuestra fundamentación para la visibilización del artista/marca/establecimiento, esto con el fin de alcanzar un nuevo público y tener mayor aceptación en cuanto a contenido realizado por Innova Records.
Los clientes presentan estados de “quiebra” por la emergencia sanitaria	Alto	Innova Records analizará la situación presente para medir el impacto producido por la emergencia sanitaria, así, desarrollar nuevas estrategias de marketing digital para los establecimientos

Legislativos

Riesgo	Tipo de impacto Alto - Medio - Bajo	Línea de acción
Presentar fallos en los requisitos de formalización de empresa ante el estado.	Bajo	Buscar asesoría profesional o informarse de fuentes oficiales estatales sobre los requisitos para

		formalizar empresa.
Adquirir una demanda por el uso de imagen de un artista sin su consentimiento	Alto	Especificar en el contrato que firma el artista los derechos y casos en que la agencia puede hacer uso de su imagen.
Identificar el uso de material producido por la agencia por terceros sin permiso y con fines lucrativos.	Medio	Aplicar derechos de autor a los materiales producidos y generar políticas de uso permitido para las piezas visuales y audiovisuales.
Incumplir algún acuerdo planteado en los contratos realizados con los artistas o dueños de establecimientos.	Medio	Establecer un diálogo de negociación y reconciliación con el cliente y diseñar políticas de devolución de dinero.

Mercado

Riesgo	Tipo de impacto Alto - Medio - Bajo	Línea de acción
Aparición de nuevas agencias de booking management en la ciudad.	Medio	Para contrarrestar el impacto por la aparición de nuevas agencias, se implementarán estrategias de fidelización de clientes con el fin de crear un vínculo para conocer al usuario y predecir el comportamiento del mismo.
Riesgo de precio de adquisición de las mercancías.	Bajo	Las mercancías adquiridas por Innova records (Cámaras, luces, micrófonos etc.) se harán con un tiempo prudente con el fin de evitar la elevación de los precios en el mercado.

9. Plan Financiero.

Ver enlace [Estructura de costos Innova Records](#) [Plan Financiero Innova Records](#)

9.1 Definiciones:

Costos Fijos: Son aquellos que son independientes de la actividad de una empresa, es decir, los que se producen independientemente de la producción o los servicios prestados.

Costo Variable: El costo variable es el gasto que fluctúa en proporción a la actividad generada por una empresa o en otros términos, el que depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio.

Punto Intermedio: Se define como el nivel mínimo de ventas necesario que iguala los costes totales a los ingresos totales, para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de esto, la empresa empezará a obtener ganancias y se tendrá conocimiento acerca del mínimo vital para mantenerse en el mercado.

10. Modelo CANVA

[LIENZO MODELO DE NEGOCIO - CANVAS](#)

11. Anexos

Contratos

[Modelo de contrato Innova Records](#)

ibliografía

- Altieri, A. (2001). *¿Qué es la cultura? Lámpara de Diógenes*, Vol. 2, Pg. 15-20
- Avocado, (2020). *Adulto joven [Fotografía]*. Freepik. <https://bit.ly/36D2vAa>
- Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., & Zambrano Paladines, M. (2018). *El marketing digital como herramienta en el desempeño laboral en el entorno ecuatoriano: estudio de caso egresados de la Universidad de Guayaquil*. *Universidad y Sociedad*, 10(4), 103-109. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>.
- Cuéllar, María Mercedes. «Avances y Desafíos para los Instrumentos Electrónicos en Colombia.» *Semana Económica*, 2009: 1-8.
- Fundación Innovación Bankinter. (2019). *¿Qué es la innovación? Definición y Características*. abril 2020, de Fundación Innovación Bankinter Sitio web: <https://www.fundacionbankinter.org/blog/noticia/fundacion/-que-es-la-innovacion-definicion-y-caracteristicas#>
- Philip Kotler, Gary Armstrong. (2007). *Marketing Kotler Armstrong decimoprimer edición versión para Latinoamérica*. México: Pearson Educación.
- RAE. (2020) *Diccionario de la lengua española*. Madrid. [Record: 2020-05-20]. Disponible en: <https://bit.ly/2TOJA0c>
- Sánchez, C. (febrero 2009). *El imaginario cultural como instrumento de análisis social*. *Agenda cultural*, Vol. 151.
- People en español. (2020). *Cantautor colombiano Camilo [Fotografía]*. web. <https://bit.ly/3gx8dYR>
- Wegow. (2020). *Amelie Lens [Fotografía]*. Web. <https://bit.ly/3erMWy2>
- Susana Gil. (2019). *Coste fijo*. 16/10/2020, de *economipedia* Sitio web: <https://economipedia.com/definiciones/coste-fijo.html>