ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ingeniera en Electricidad y Computación

TÍTULO:

"Venta de E-Tickets para Espectáculos Públicos y Privados por Internet para Media Logic S.A."

AUTORES:

Blanca Irene Kuonquí Bravo[1]
José Enrique Chávez Mendoza[2]
Luis Ernesto Román Zambrano[3]
Gustavo Humberto Galio Molina[4]

[1]Licenciado en Sistemas de Información 2006.
[2]Licenciado en Sistemas de Información 2006.
[3]Licenciado en Sistemas de Información 2006.
[4]Director de Tópico, Magister en Sistemas de Información Gerencial-ESPOL, Profesor de la ESPOL desde 1998.

RESUMEN

Versión Español:

Aprovechando que el Internet se ha convertido en uno de los medios mas efectivos para masificar la comercialización de bienes y servicios, hemos desarrollado un sitio web llamado www.EcuaTickets.com, mediante el cual suplimos una necesidad no cubierta por el mercado, de que los espectadores adquieran los tickets de sus espectáculos favoritos sean éstos públicos y privados, mediante una forma rápida, cómoda y segura, y de que los organizadores dispongan una vía masiva de comercializar sus eventos.

En www.EcuaTickets.com, el espectador puede adquirir sus tickets desde cualquier lugar del mundo mediante el uso de su tarjeta de crédito, y opcionalmente ordenar que le sean entregados a domicilio, con cobertura en Quito y Guayaquil, ciudades sedes de los espectáculos. Además, puede encontrar información actualizada de los espectáculos actuales y futuros, escenarios y artistas.

English version:

Taking advantage that the Internet has became one of most effective ways to commercialize goods and services in a massive way, we have developed a web site named www.EcuaTickets.com, that cover a need not satisfied by the market. This web site allows that the spectator purchases tickets of his public and private favorite shows in a rapid, confortable and secure way, and that the show organizers have a massive way to commercialize their shows.

In www.EcuaTickets.com, the spectator can purchases his tickets from any place of the world through of his credit card, and optionally, can order the delivery service at home. This service has coverage only in the cities of Quito and Guayaquil. Also, the spectator can find out up to date information about the actual and future shows, scenarios and artists.

INTRODUCCIÓN

La idea surgió por la constante necesidad de los espectadores de adquirir tickets para eventos, desde ciudades donde inclusive no existen puntos de ventas, de una forma ágil y segura, sin hacer largas colas, con facilidades de pago y que sean entregadas en el lugar donde el espectador lo solicite.

Nuestro producto constituirá otra alternativa de venta de tickets para los organizadores de espectáculos en las ciudades de Quito y Guayaquil.

CONTENIDO

1. Definición del Producto

Nuestro producto www.EcuaTickets.com es un sitio web que permitirá a los espectadores adquirir sus tickets de sus eventos favoritos mediante el uso del Internet.

Los servicios que brinda son:

- Sitio seguro con el uso de certificado digital.
- Selección de sillas numeradas.
- Pago mediante tarjeta de crédito.
- Información de los eventos (organizador, fecha, escenarios y artistas)
- Entrega a domicilio de los tickets adquiridos.

2. Beneficios del Producto

Los beneficios para el organizador de espectáculos son:

- Expansión de mercado hacia otras provincias del país.
- Mayor status a los espectáculos.

Los beneficios para el espectador son:

- Ahorro de tiempo: El usuario no necesita hacer largas y molestosas colas para poder adquirirlos.

- Comodidad: Se brinda al usuario la facilidad de que desde su hogar u oficina, adquiera sus tickets, de forma cómoda y sin contratiempos. Además, EcuaTickets ofrece la opción de entrega a domicilio.
- Seguridad: El portal garantiza la integridad de la transacción de compra que el usuario realiza y la confidencialidad de sus datos personales.

3. Análisis de Mercado

Mercado Primario: Organizadores de espectáculos

- Aproximadamente 40 organizadores de espectáculos, legalmente constituidos, entre Guayaquil y Quito.

Mercado Secundario: Espectadores

- Supertel - Oct. 05. Ap. 482,380 personas con acceso a Internet
- Central de Riesgo - Sept 05. Ap. 1,199,101 tarjeta habientes
- Clase Media - Alta

4. Estrategias de Mercado

<u>Estrategias de Precios</u>

Los organizadores de espectáculos no deberán cancelar un valor mensual por los servicios de EcuaTickets, el precio será $0.02 por cada dólar vendido a través del sitio web, el cual será fijado entre el organizador y los representantes de EcuaTickets, y variará de acuerdo al organizador y el espectáculo a presentar.

Además el usuario final tendrá un pequeño recargo adicional en el valor de su ticket por el uso del servicio de EcuaTickets ($0.25 por cada e-ticket) y el recargo por entrega a domicilio es de $1.50.

<u>Estrategias de Comercialización</u>

Uno de nuestros objetivos es presentar a EcuaTickets, mediante la demostración en vivo, ante los organizadores de espectáculos como una potencial herramienta para la venta masiva de sus tickets con relación a los espectadores.

Estrategia Promocional

Cabe señalar que el pre-lanzamiento y lanzamiento del producto indicados previamente, también actúan como estrategias promocionales.

En el contenido de los e-mails utilizados en el pre-lanzamiento del producto se incluirá lo siguiente: Logotipo de EcuaTickets, la promesa básica y los beneficios que ofrece a los organizadores de espectáculos.

Utilizaremos e-mails y medios impresos para realizar publicidad de nuestro sitio web durante todo el año a un menor costo, con mayor frecuencia en los meses de febrero a noviembre.

Además realizaremos convenios con los organizadores para que incluyan a EcuaTickets y su dirección electrónica, en la publicidad que realicen para sus espectáculos, como otra alternativa para adquirir sus tickets.

Tenemos también como estrategia promocional, realizar convenios de publicidad en lugares como discotecas, bares, karaokes, hoteles, centros comerciales y colegios, ofreciendo un espacio publicitario en la página de EcuaTickets a cambio de una tarifa mensual o canje de publicidad.

Estrategia de Distribución

Se tercerizará el servicio de entrega de tickets a domicilio por medio de la empresa Servientrega. Este servicio solo tendrá cobertura en la ciudad sede del evento y tendrá un recargo mínimo por cada entrega, sin importar la cantidad de tickets o el tipo de localidades compradas.

También habrán dos puntos de distribución: oficinas de Media Logic S.A. y el stand de EcuaTickets situado en las inmediaciones del escenario en el día del evento. Para esto, el cliente deberá especificar el lugar de entrega al realizar la compra.

5. Análisis Financiero

A continuación, se indican los índices financieros que sustentan la rentabilidad del nuestro modelo de negocio:

Razón Circulante:

La razón circulante refleja el estado de liquidez de un negocio. Se demuestra que nuestra empresa no presentaría problemas de liquidez, ya que en el primer año alcanzaría a cubrir el valor de sus pasivos circulantes y el índice se incrementa año a año.

Fórmula:

$$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	1,00	3,34	6,38	7,59	8,02

Margen de Utilidad Neta:

El margen de utilidad neta refleja la eficiencia del negocio para generar ganancias. Para el primer año, refleja el 14.61% de utilidad por cada dólar vendido, la cual es una cifra bastante atractiva y en los siguientes años, esta cifra aumenta poco a poco.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	14.61%	15,83%	18,41%	23,12%	22,79%

Rentabilidad sobre Activos Totales:

El rendimiento sobre los activos totales refleja la efectividad para generar ventas en base a los activos disponibles, ya que por cada dólar invertido en activos fijos se generan 2 dólares de ventas netas.

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Totales}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	2,01%	1,63%	1,30%	1,00%	0,82%

Rentabilidad sobre la Inversión (ROI):

El rendimiento sobre la inversión refleja que para obtener el porcentaje de utilidad por dólar vendido, se requiere de un valor significativo de inversión en activos.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	15,63%	16,40%	15,65%	15,29%	12,45%

Rentabilidad sobre el Patrimonio:

La rentabilidad sobre el patrimonio refleja al ser bastante alto, que existe gran aceptación por parte de la empresa de importantes oportunidades de inversión y una administración de gastos eficiente.

Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Año	2007	2008	2009	2010	2011
Valor	94,99%	57,44%	46,26%	40,55%	31,08%

Punto de Retorno:

El punto retorno de la inversión es un poco mas de 1 año, lo cual indica una pronta recuperación del capital invertido.

Valor Actual Neto (VAN):

Dado que el valor presente neto del negocio es mayor a 0, la empresa ganará un rendimiento mayor que su costo de capital (13%).

VAN = 18.220,35

<u>Tasa Interna de Rendimiento (TIR):</u>

El valor de la T.I.R. nos muestra la alta rentabilidad del proyecto, dado que es mucho mayor que la tasa del costo de capital (13%).

TIR = 86,4%

RECOMENDACIONES

A continuación detallamos algunas recomendaciones acerca de nuestro producto:

- A los organizadores, dado que EcuaTickets les permitirá comercializar de manera masiva los tickets de sus espectáculos a un bajo costo. Además, por toda la información y servicios ofrecidos al espectador, le otorga un mayor nivel y realce a sus eventos.

- A los espectadores, dado que EcuaTickets le permitirá ahorrar tiempo en la compra de sus tickets, le dará mayor comodidad al ordenar desde cualquier parte del país, y sobre seguridad con los datos suministrados y del proceso de compra en sí.

CONCLUSIONES

Concluimos que nuestro producto EcuaTickets es rentable por las siguientes razones:

- Las cifras que arrojan los estados e índices financieros acerca de nuestro producto, auguran una satisfactoria proyección económica a corto y mediano plazo.

- Somos pioneros en ofrecer este tipo de producto, ya que al satisfacer una necesidad no cubierta en el mercado (compra de tickets de espectáculos mediante Internet desde cualquier lugar del mundo), las posibilidades de éxito de nuestro modelo de negocio aumentan.

- La tendencia en la utilización de Internet para realizar transacciones mercantiles está en constante crecimiento, lo que aumenta las posibilidades de éxito de nuestro negocio.

- Dado que EcuaTickets es un producto que beneficia tanto a los organizadores de espectáculos como a los espectadores, y ya que nuestro plan de negocio plantea el cobro de comisiones a ambas partes, esto genera mayores ingresos.

REFERENCIAS

- Fundamentos de Administración Financiera – 8va edición – James C. Van Horne y John M. Wachowicz, JR.
- Administración Financiera – 8va edición – Lawrence J. Gitman
- Preparación y evaluación de Proyectos – Nassir Sapag.
- Estadísticas de Acceso a Internet en Ecuador: http://www.supertel.gov.ec/telecomunicaciones/v_agregado/estadisticas/Internet.htm
- Perfil de los usuarios de Internet aplicable a Latinoamérica: http://www.educar.org/articulos/perspectivaseducvirtual.asp
- Edad de los usuarios latinos de Internet: http://www.educar.org/articulos/perspectivaseducvirtual.asp.

Dr. Gustavo Galio Molina

Director de Tópico