



Event & Company Group

RESUMEN EJECUTIVO PROYECTO FINAL DE MASTER

08 DE JULIO DE 2019

ESTER LOSADA - JAVIER LARIOS - MERCEDES ABARQUERO - VICTOR GARCÍA

SUPERVISIÓN: JAVIER MARTÍN



INDICE:

1. IDEA DE NEGOCIO: ¿QUÉ ES EVENT & COMPANY GROUP?.....	1
2. EL EQUIPO	1
3. DATOS DE CONTACTO.....	2
4. ASPECTOS LEGALES	3
5. MISIÓN, VISIÓN Y VALORES.....	3
6. MERCADO OBJETIVO / CUOTA DE MERCADO.....	3
7. DAFO	4
8. DIFERENCIACIÓN Y PROPUESTA DE VALOR.....	5
9. INGRESOS ESTIMADOS.....	6





1. Idea de negocio: ¿Qué es Event & Company Group?

Event & Company Group es la solución que estaba esperando el turismo MICE. Se trata de un Marketplace que permite organizar eventos tanto al organizador/agencia de eventos como a la empresa que lo organiza por sí misma, facilitándole toda contratación a través de nuestra página web. Al mismo tiempo, posibilita a todo prestador de servicios ligado al turismo de negocio a colocar mucho más fácilmente su producto.



Fig. 1 Imagen corporativa de Event & Company Group - Home page

El **principal objetivo** de Event & Company Group es reducir el tiempo empleado para la contratación de servicios facilitando la organización global de un evento, optimizando el gasto realizado. Una plataforma que permite poner en contacto los proveedores de diferentes ámbitos (espacios, catering, decoración, iluminación, etc.) y las personas que están implicadas en la organización de eventos. Los espacios serán visualizados en 360° desde nuestra plataforma, a la vez que se recogerán todas sus características técnicas y disponibilidad de fechas para su contratación. Adicionalmente, buscamos crear una comunidad dentro del segmento MICE la cual se retroalimente de conocimiento y paralelamente ayude a traccionar y posicionar en el mercado a Event & Company Group.

2. El equipo



MERCEDES ABARQUERO

Co-Founder de Events & Company Group, farmacéutica de formación académica, es experta en eventos y formación con más de 12 años de experiencia.

Actualmente, se encarga en su empresa en la gestión de eventos siendo la **CMO** perfecta para este proyecto.



VÍCTOR GARCÍA

Co-Founder de Events & Company Group, Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, experto en digitalización de empresas.

Emprendedor empedernido, siendo este su tercer proyecto empresarial siendo el perfil ideal para ejercer como **COO**.



ESTER LOSADA

Co-Founder de Events & Company Group, HVAC engineer; contando con una dilatada experiencia en la gestión de empresas.

Dirige su propia pyme en el ámbito de la ventilación industrial confiándole un dilatado conocimiento para ser nuestra **CEO**.



JAVIER LARIOS

Co-Founder de Events & Company Group, Ingeniero Industrial experto en Energías Renovables y Real Estate.

Debido a su perfil de gestor de activos y manejo de idiomas, asume inicialmente en Event & Company Group, entre otros cargos, funciones de **CFO**.

3. Datos de contacto

- WEB:** <https://www.eventcogroup.com/>
LINKEDIN: <https://www.linkedin.com/company/event-company-group/>
TWITTER: <https://twitter.com/EventandCoGroup>

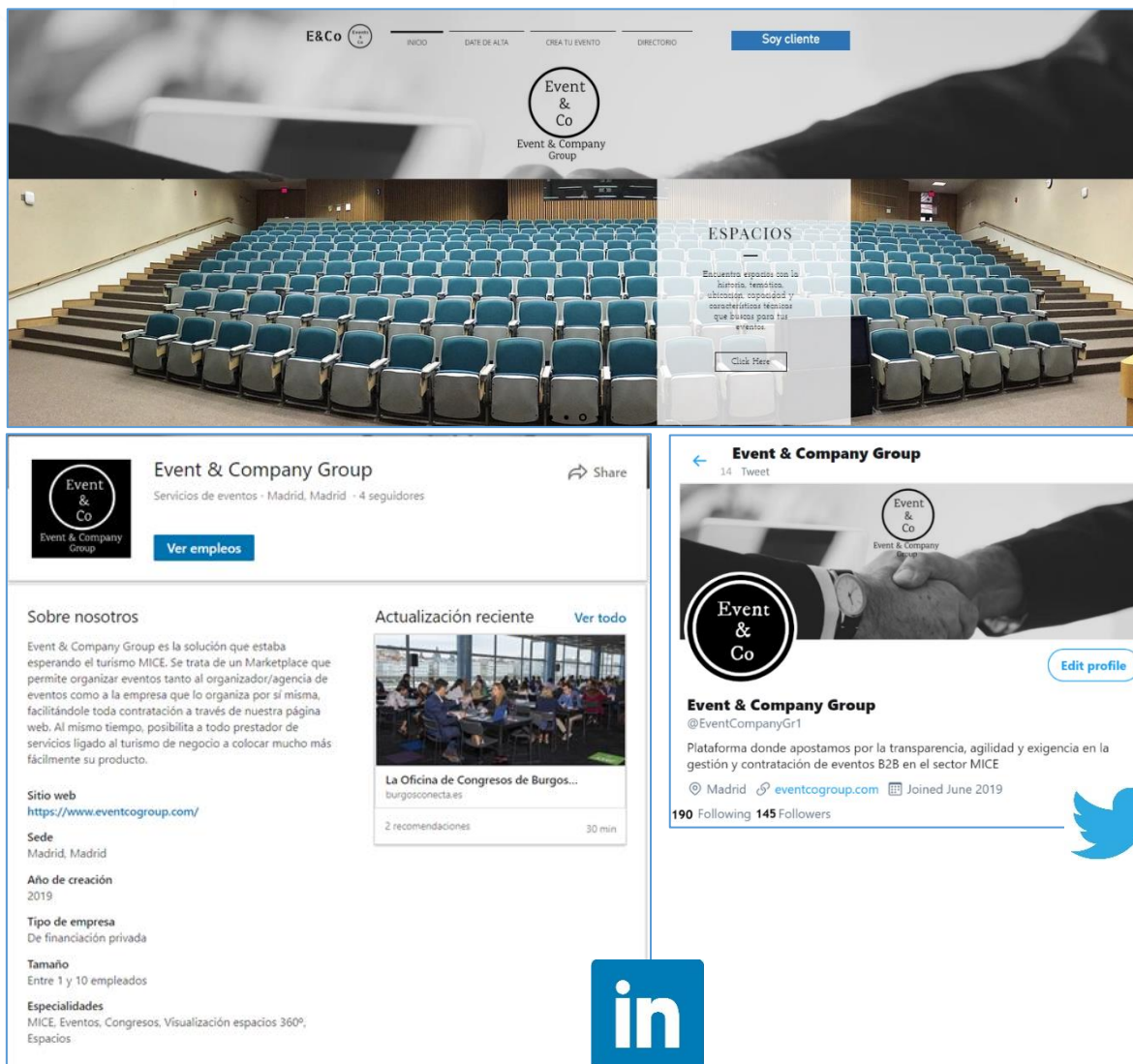


Fig. 2 Imagen de la web, perfil de LinkedIn y Twitter Event & Company Group



4. Aspectos Legales

Event & Company Group se establece como Sociedad limitada (SL), por entenderla la más adecuada en función del capital social y el número de socios, regulada por el RDL 1/2010 de 2 de julio por el que se aprueba la Ley de Sociedades de Capital.

Event & Company Group tendrá como domicilio social:

- País: España
- Provincia: Madrid
- Localidad: San Sebastián de los Reyes
- Domicilio: Calle Teide, N°4
- Código Postal: 28703

5. Misión, Visión y Valores

Misión:

Ofrecer una experiencia única de contratación y gestión de eventos B2B del segmento MICE, contribuyendo a mejorar el sector Turístico en España (punto estratégico de la economía del país). Ser el referente en la contratación de servicios para este tipo de eventos a nivel nacional e internacional.

Visión:

Convertirse en la primera plataforma B2B de contratación directa en servicios de gestión de eventos, con altos estándares de calidad, fiabilidad y servicio que faciliten la transacción y organización de eventos MICE. Estar presente en “todo” el ciclo del turismo para eventos de negocio, a través de una respuesta tecnológica definitiva para eliminar las dificultades en la contratación de servicios para eventos MICE (B2B).

Valores:

Transparencia: plataforma que permite a los proveedores ofrecer sus servicios de una manera nítida indicando, entre otros, especificaciones técnicas y disponibilidad temporal.

Optimización: contrataciones sencillas y con pocos clics para los que vayan a organizar eventos.

Excelencia: velamos porque los clientes cuenten con un servicio adaptado a sus necesidades con altos estándares de calidad.

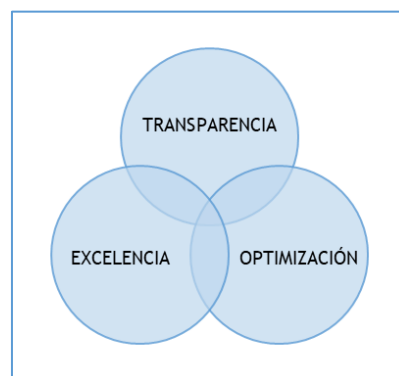
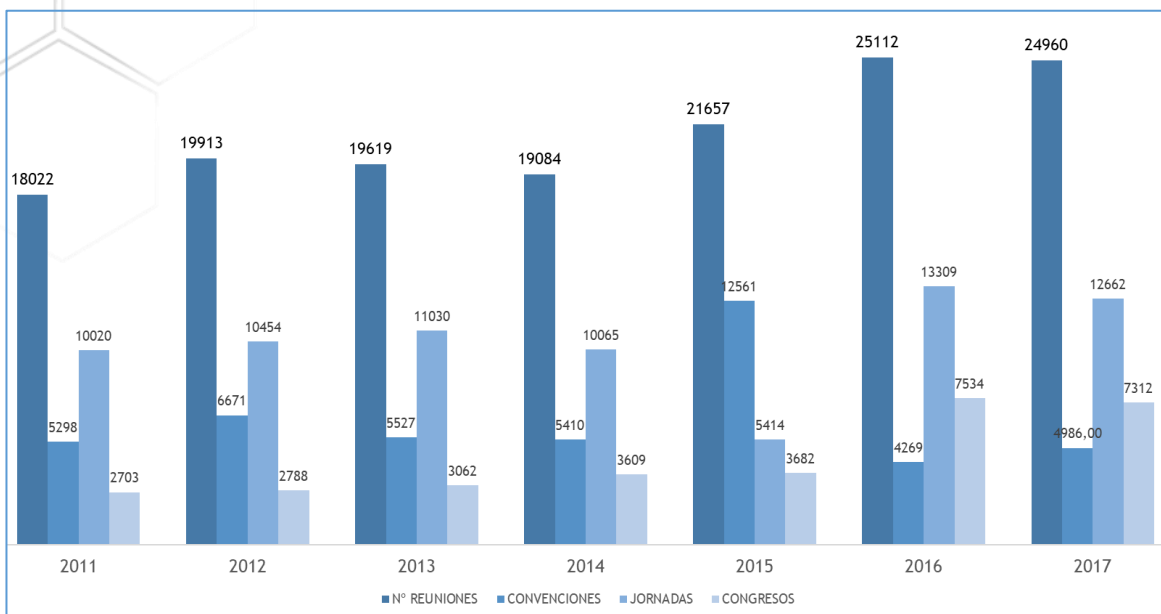


Fig. 3 Valores de Event & Co Group

6. Mercado objetivo / Cuota de mercado

Dentro del turismo a nivel mundial, el cual representa el 10,4% del PIB Mundial, existe un segmento conocido como MICE en cuyo crecimiento nos hemos basado para contextualizar nuestra idea de negocio. Al analizar cómo es el turismo MICE en España, los datos nos indican que es un mercado efectivamente en crecimiento y con una rentabilidad superior a la que presenta el turismo tradicional. En 2017 supuso más de 6.000 millones de euros que corresponde al 0,66% del PIB. Lo

que llama la atención es la rentabilidad del segmento, ya que es 5 veces más rentable que el turismo vacacional. Además, presenta una evolución creciente de 2007 hasta ahora.



Gráfica 1 Evolución del segmento MICE desde 2011 a 2017. Fuente Spain Covention Bureau

Al analizar el número de eventos realizados en España, en 2017, se observan los siguientes datos:

- 51% Jornadas una media de 12.000 jornadas al año
- 29% Congresos, en torno a 7000
- 20% Convenciones - una media de 5000 convenciones

7. DAFO



Fig. 4 DAFO. Elaboración propia

8. Diferenciación y propuesta de valor

En el mercado existen diferentes propuestas para desarrollar la contratación de un evento, sin embargo, ninguna aglutina todos los servicios que ofrece Event & Company Group y como norma general no permite la reserva online.

Enumerando las principales propuestas de valor:

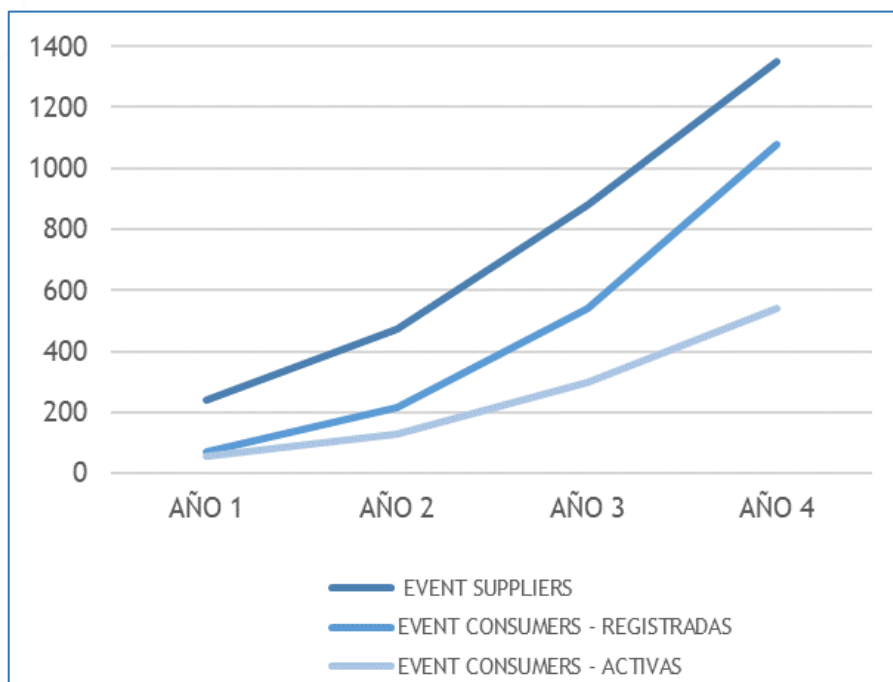
- Creación de una comunidad compuesta por usuarios finales, agencias y proveedores conectados, autoalimentada e interconectada por sus propias opiniones.
- Contratación directa de servicios y productos.
- Visibilidad de la disponibilidad temporal de cada producto o servicio.
- Visualización 360° de los espacios.
- Posicionamiento geográfico de cada proveedor.
- Redacción sencilla de contratos con cláusulas integradas a través de la plataforma.
- Explotación de datos (big data) sobre el turismo para eventos en España.



Fig. 5 Integrantes de la plataforma

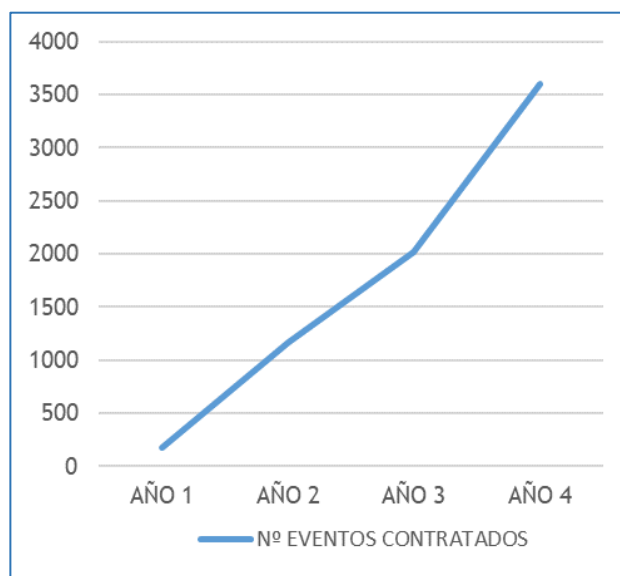
9. Ingresos estimados

Los proveedores de servicios (Event Suppliers) al registrarse y ofrecer sus servicios, ya son usuarios útiles. Sin embargo, de cara a la actividad de la plataforma, en el caso de los usuarios finales (Event Consumers) diferenciamos entre el total de registrados y los activos que realizan compra a través de la plataforma, que denominamos usuarios ÚTILES.



Gráfica 2 Previsión de captación de usuarios de la plataforma. Elaboración propia

Se aprecia un equilibrio entre ambos tipos de usuarios, y se ha tenido en cuenta una ratio de transformación de EVENTS CONSUMERS no útiles a útiles que varía según la cantidad de éstos, siendo de un 60% el segundo año, 55% y 50% el tercer y cuarto año. Entendemos que este tipo de usuarios se suscriben porque tienen un interés en utilizar nuestra plataforma, por lo que entendemos que las ratios elegidos son idóneos y conservadores. Uno de los objetivos, por tanto, desde la labor comercial, será asegurar la consecución de estas ratios.



Gráfica 3 Evolución de la contratación de servicios

El precio medio del evento que se ha valorado, teniendo en cuenta el número de participantes y el precio medio por persona, es el siguiente:

Nº EVENTOS CONTRATADOS	172	1166	2020	3600
Nº medio PEX/Evento	36	75	80	80
Precio medio per PEX	40	50	85	90
Precio medio Evento	1.441 €	3.750 €	6.800 €	7.200 €
FACTURACIÓN TOTAL A TRAVÉS DE MARKETPLACE	248.480 €	4.372.500 €	13.736.000 €	25.920.000 €

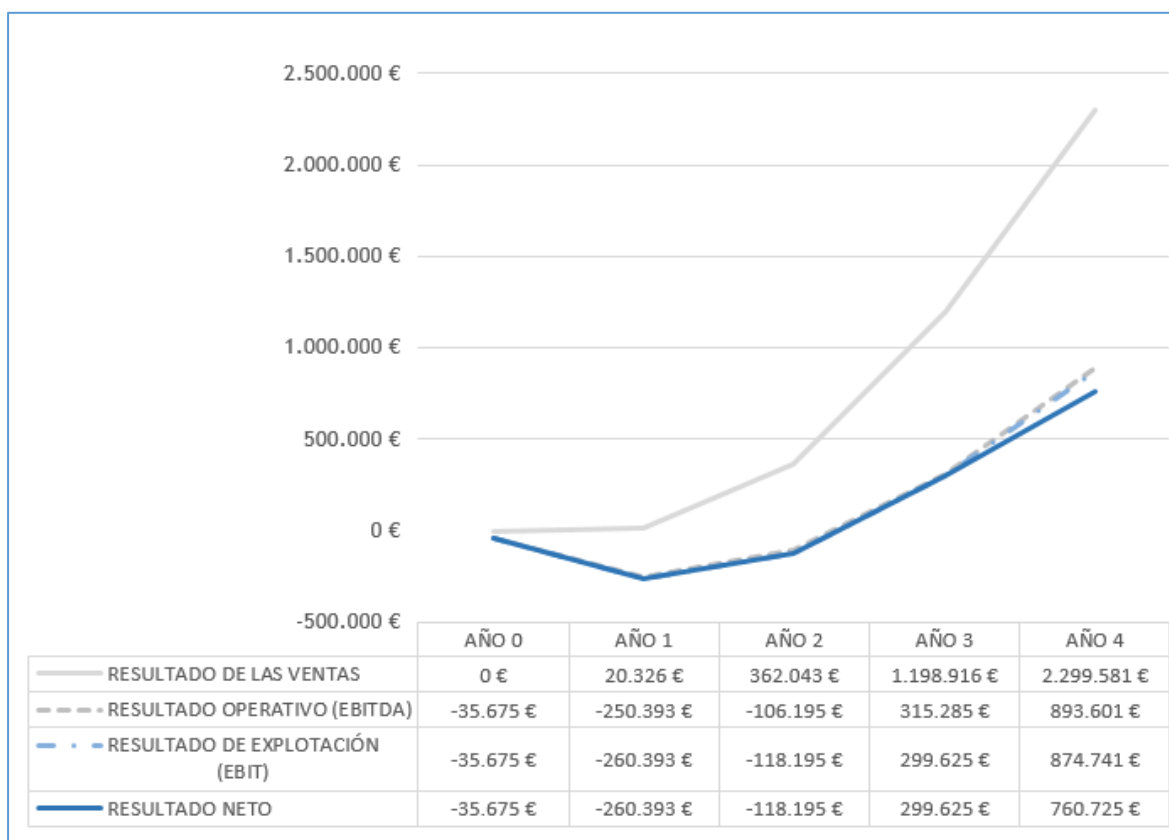
Tabla 1 Precio medio de eventos

La previsión de ingresos de explotación para los primeros cuatro años sería:

MONETIZACIÓN DE LA PLATAFORMA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Comisión por transacción a clientes EVENT SUPPLIERS:	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Suscripción de clientes EVENT CONSUMERS (mes):	0 €	0 €	50 €	50 €
Total por comisión a clientes EVENT SUPPLIERS:	24.848 €	437.250 €	1.373.600 €	2.592.000 €
Total por suscripción clientes EVENT CONSUMERS:	0 €	0 €	48.600 €	129.600 €
Bolsa de acumulado a cliente Premium	0 €	0 €	14.222 €	27.216 €
Resultado de las ventas de Event Co Group	24.848 €	437.250 €	1.407.978 €	2.694.384 €

Tabla 2 Monetización: comisionado y cuota de suscripción

¿Objetivo? Llegar a un resultado de ventas superior a 2,5 millones de Euros y un beneficio neto superior a 750.000 Euros para el 4º año.




Gráfica 4 Evolución de los principales parámetros: EBITDA, EBIT, Resultado Neto

Para el desarrollo de esta idea de negocio se necesita un aporte de capital total de 490.000 Euros repartidos en:

- Año 0: 350.000 Euros aportado como capital social por lo cuatro socios de la empresa.
- Año 1: 140.000 Euros aportado por capital privado (Business Angels)

La rentabilidad esperada al cuarto año será de una TIR del 53%.

TIR	53%
PAYBACK	3,6



Event & Company Group

Event & Company Group INVITA a la reflexión del lector sobre una idea de negocio, que marcará un antes y un después en la forma de gestionar y contratar eventos dentro del turismo MICE.

Con un equipo comprometido 100%, respondiendo con un capital inicial de 350 M€, y la necesidad de 140 M€ por inversor privado en el primer año.

Un proyecto fácilmente escalable con una rentabilidad muy alta ¿No vas a invertir?.

... Y lo más importante, ser un referente en el sector MICE, a nivel internacional, donde todos los integrantes de un evento corporativo se sientan unidos por un mismo propósito: IMPACTAR.

¿Empezamos?

Fig. 6 Invitación incluida en Resumen Ejecutivo - Participación en proyecto