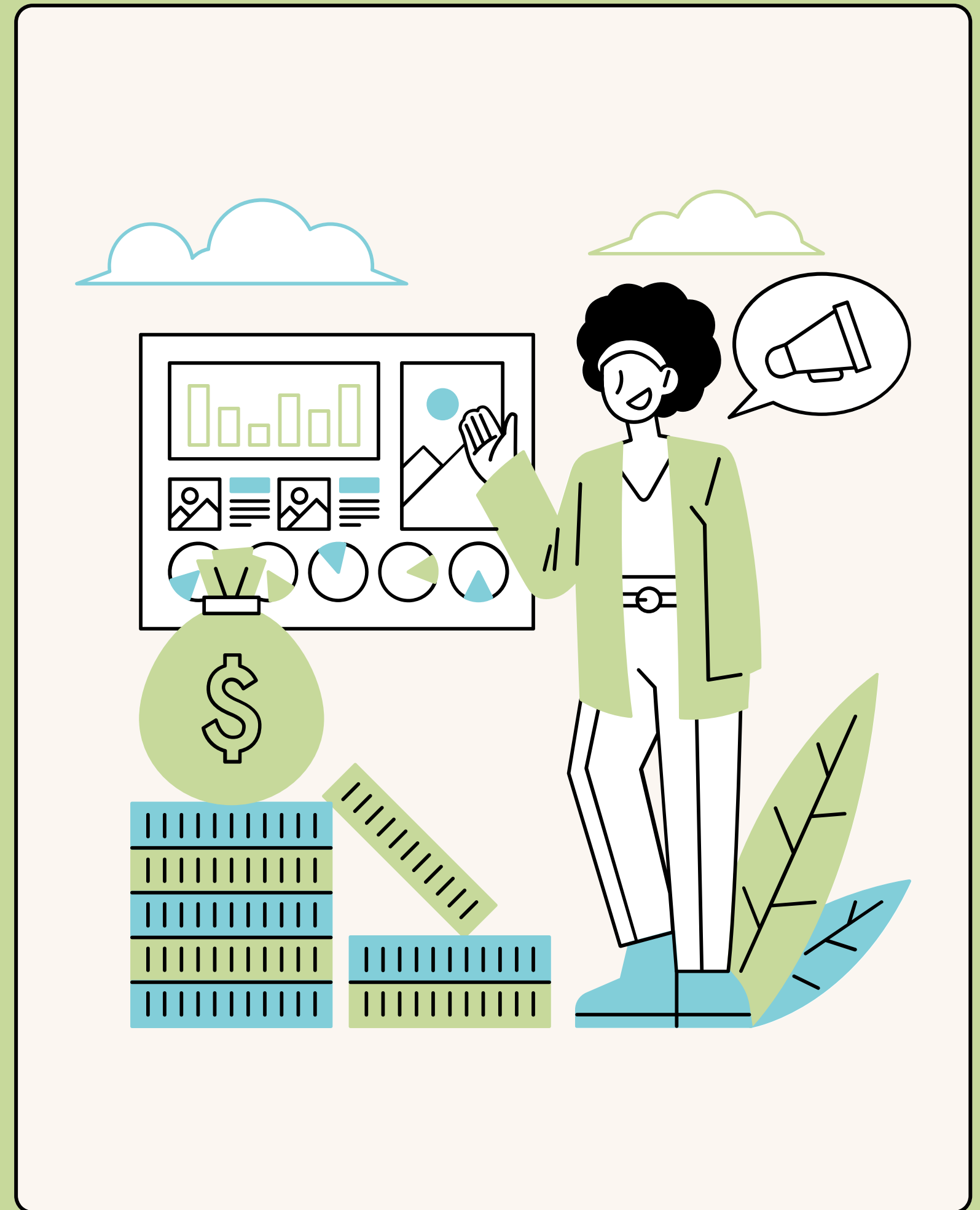




BUSINESS PLAN

64100 AGENCY

STUDENTI: JORDI MARTÍN ANDRÉS, JÚLIA DEALBERT SÁNCHEZ,
MAR AGUT SALVADOR, IGNACIO MONSERRAT HITA.



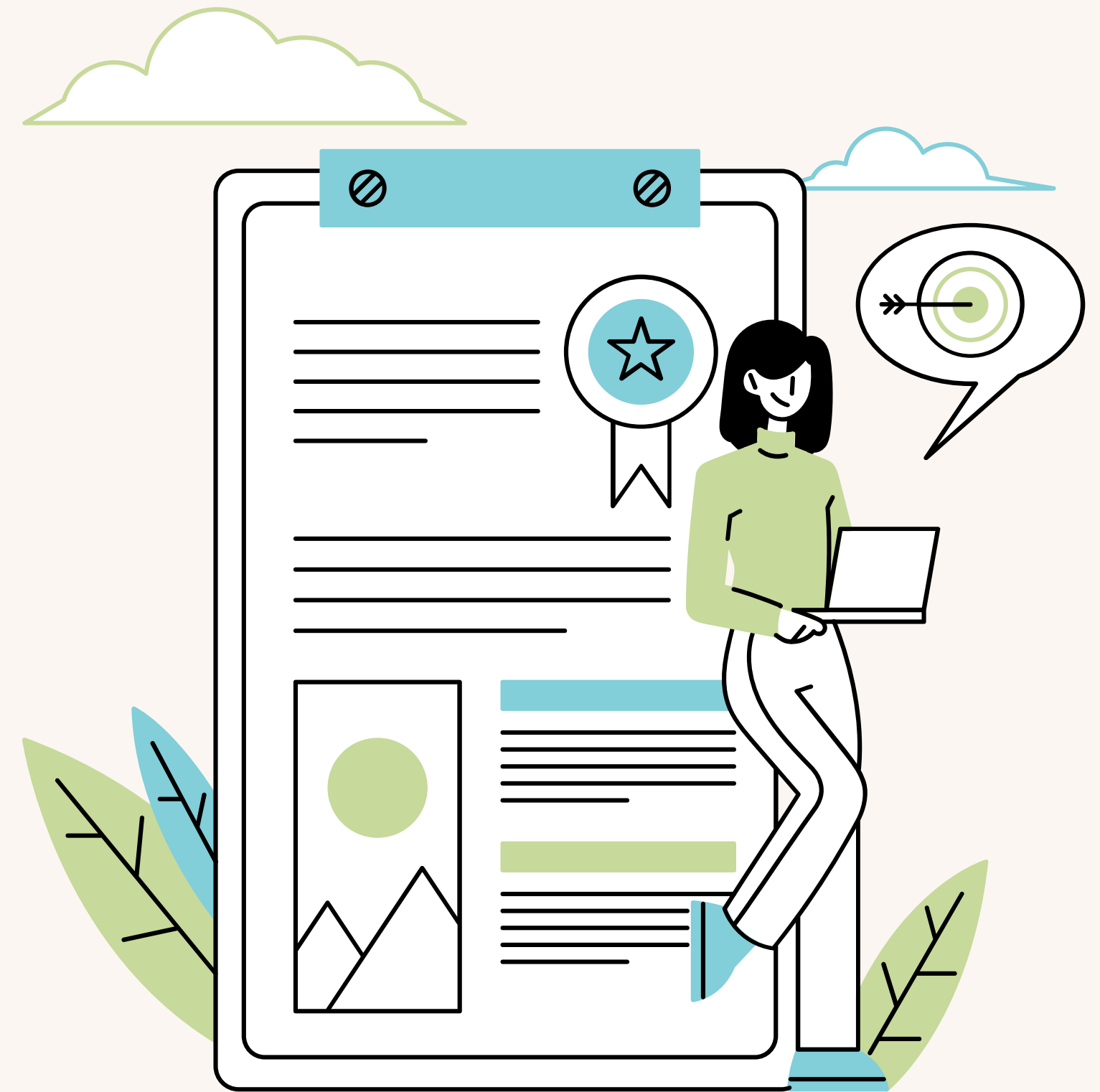
1 SERVIZI OFFERTI

Un'agenzia pubblicitaria in Valencia svolge un ruolo cruciale nella creazione, pianificazione ed esecuzione di strategie di comunicazione e marketing per aiutare le aziende a raggiungere il proprio pubblico target. Queste agenzie combinano creatività, analisi di mercato e conoscenza culturale per massimizzare l'impatto delle campagne pubblicitarie. Di seguito, dettaglio le principali funzioni che solitamente svolgono:

Progettazione di campagne pubblicitarie: creano concetti innovativi per la pubblicità nei media come televisione, radio, stampa, social network e digitale.

Produzione di contenuti: comprende la creazione di immagini, video, testi pubblicitari, slogan e progettazione grafica.

Pianificazione e acquisto media: selezionano i canali più appropriati (televisione, radio, social network, carta stampata, ecc.) per massimizzare la portata della campagna.



Obiettivi principali



Generali

- crescere come azienda
- aumentare il riconoscimento del marchio
- spenderci a Madrid e coprire progetti più grandi
- Migliorare la promozione aziendale
- aumentare la fatturazione e il numero di clienti

Specifici

- assumere un'altro creativo in un periodo di 12 mesi
- Autopromuoversi nel mondo più innovativo
- aumentare il fatturato in 1 o 2 anni al massimo per poter investire in nuove tecnologie

Valores corporativos

Misión

Aiutare i marchi a raggiungere la massima espressione nel mondo digitale

Visión

Diventare uno dei punti di riferimento della pubblicità digitale in Spagna

2. DESCRIZIONE DELL'AZIENDA

64100 → SL

(società a responsabilità limitata)

struttura organizzativa



3. PRODOTTI E SERVIZI

Servizi pubblicitari (digitali):
realizziamo campagne pubblicitarie

Digitalizzazione dell'azienda:
portiamo la vostra azienda nel mondo digitale in modo che possiate sempre accedervi da qualsiasi luogo

Gestione dei social media e creazione di contenuti:
creazione e gestione dei profili dei social media,

Social media advertising:
creazione e gestione di campagne pubblicitarie per piattaforme

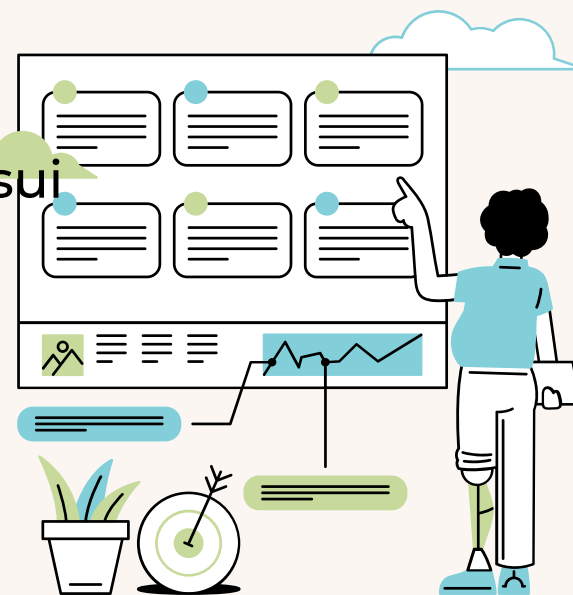
Pubblicità pay-per-click (PPC):
servizio SEM basato sulla gestione di campagne PPC

Ottimizzazione dei motori di ricerca (SEO):
ottimizzazione dei siti web per migliorare la visibilità

- Pacchetto 1: Pubblicità Pay Per Click (SEM) + Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)
- Pacchetto 2: Gestione dei social media + pubblicità sui social media
- Pacchetto 3: SEM + SEO + Gestione dei social media

3.2 Caratteristiche del prodotto o del servizio

- **Publicità Avanzata:** Campagne su piattaforme digitali, PPC (Google Ads, Bing Ads).
- **Digitalizzazione del Business:** Ottimizzazione dei processi per accesso remoto.
- **Gestione Social Media:** Creazione, pubblicazione e analisi dei contenuti.
- **SEO e Visibilità Organica:** Strategie per migliorare il posizionamento sui motori di ricerca.
- **Publicità Personalizzata:** Campagne mirate sui social media.



Elementi di innovazione

- **Innovazione: Piattaforma di Gestione Automatizzata Completa**
- **Obiettivo: Centralizzare la gestione dei servizi digitali (social media, PPC, SEO) in un'unica piattaforma.**
- **Funzionalità**
 - **Analisi in tempo reale con metriche chiave.**
 - **Visualizzazioni intuitive.**
 - **Raccomandazioni personalizzate tramite intelligenza artificiale per ottimizzazione di parole chiave, targeting degli annunci e strategie.**
- **Vantaggi:**
 - **Integrazione di tecnologie avanzate.**
 - **Approccio orientato ai risultati.**
 - **Esperienza unica e altamente efficace.**

4. ANALISI DEL MERCATO

01

ANALISI DEL SETTORE:

PESTEL

PORTER

02

ANALISI DELLA CONCORRENZA:

WATCHITY

TWELFHUNDRED

REUX

03

TARGET CLIENTI:

MARCHI DELLA CITTÀ

INFLUENCER

EVENTI E CAMPAGNI

PESTEL

POLITICO

Le normative governative sulla pubblicità digitale, le politiche fiscali del governo (PSOE) e le regolazioni dell'Unione Europea, come il GDPR, influenzano le operazioni. Inoltre, possono esserci incentivi fiscali per le imprese.

ECONOMICO

La situazione economica e la disoccupazione possono influenzare la domanda di pubblicità, specialmente in tempi di recessione. L'investimento in tecnologie all'avanguardia è cruciale per rimanere competitivi.

SOCIO-CULTURALE

I consumatori preferiscono esperienze personalizzate e veloci, e l'uso di nuove tecnologie come l'intelligenza artificiale influisce sulla domanda di pubblicità. La società spagnola sta premiando sempre più la pubblicità digitale OOH.

TECNOLOGICO

L'evoluzione rapida della tecnologia offre opportunità, ma richiede un continuo aggiornamento per non diventare obsoleti. L'accesso a Internet è fondamentale per il business.

ECOLOGICO E LEGALE

PORTER

CONCORRENTI

Le agenzie specializzate nelle nuove tecnologie sono poche, anche se alcune le incorporano nelle loro campagne. Tuttavia, non sono completamente specializzate

CONCORRENTI FUTURI

Non esistono grandi barriere all'ingresso nel mercato, ma la concorrenza è elevata in termini di acquisizione di clienti. La difficoltà sta nel dimostrare la capacità di acquisire clienti e di coprire i costi. Le materie prime sono facilmente accessibili a tutti.

FORNITORI

I fornitori sono fondamentali per l'attività dell'agenzia. Sebbene all'inizio sia difficile stabilire rapporti di fiducia, una volta instaurati è importante mantenere buone relazioni per continuare a sviluppare l'attività. I fornitori sono grandi e ampiamente utilizzati dai concorrenti.

CLIENTI

I clienti svolgono un ruolo cruciale, in quanto la loro fiducia è fondamentale per la sopravvivenza dell'azienda. Sebbene siano pochi i marchi che utilizzano le nuove tecnologie nella pubblicità, il settore è in crescita e l'agenzia offre servizi che vanno oltre le campagne pubblicitarie.

Target clienti

01

Per quanto riguarda i criteri geografici, nella nostra azienda cerchiamo di lavorare nelle grandi aree metropolitane dove c'è maggiore flusso di lavoro e la concentrazione di imprese è maggiore. Queste città potrebbero essere Barcellona, Madrid e Valencia, dove le aziende vogliono realizzare le loro campagne OOH, inoltre possiamo giocare e fare pubblicità digitale OOH.

02

Per quanto riguarda il criterio psicografico, ci concentriamo su un pubblico che crede e valorizza la creatività, dà priorità all'innovazione ed è aperto a nuovi modelli di lavoro e pubblicitari. Credono che la chiave per rivalutare le loro aziende sia nella tecnologia e nella pubblicità digitale. Questo segmento condivide gli stessi valori della nostra agenzia ed è disposto a pagare il prezzo per i nostri servizi.

03

Per quanto riguarda le tendenze attuali, ci hanno permesso di confermare che la migliore area di intervento per la nostra agenzia sono le grandi città, poiché attualmente la maggior parte dei marchi lavora in queste città con influencer, organizzando eventi o lanciando le proprie campagne.

5. STRATEGIE DI MARKETING

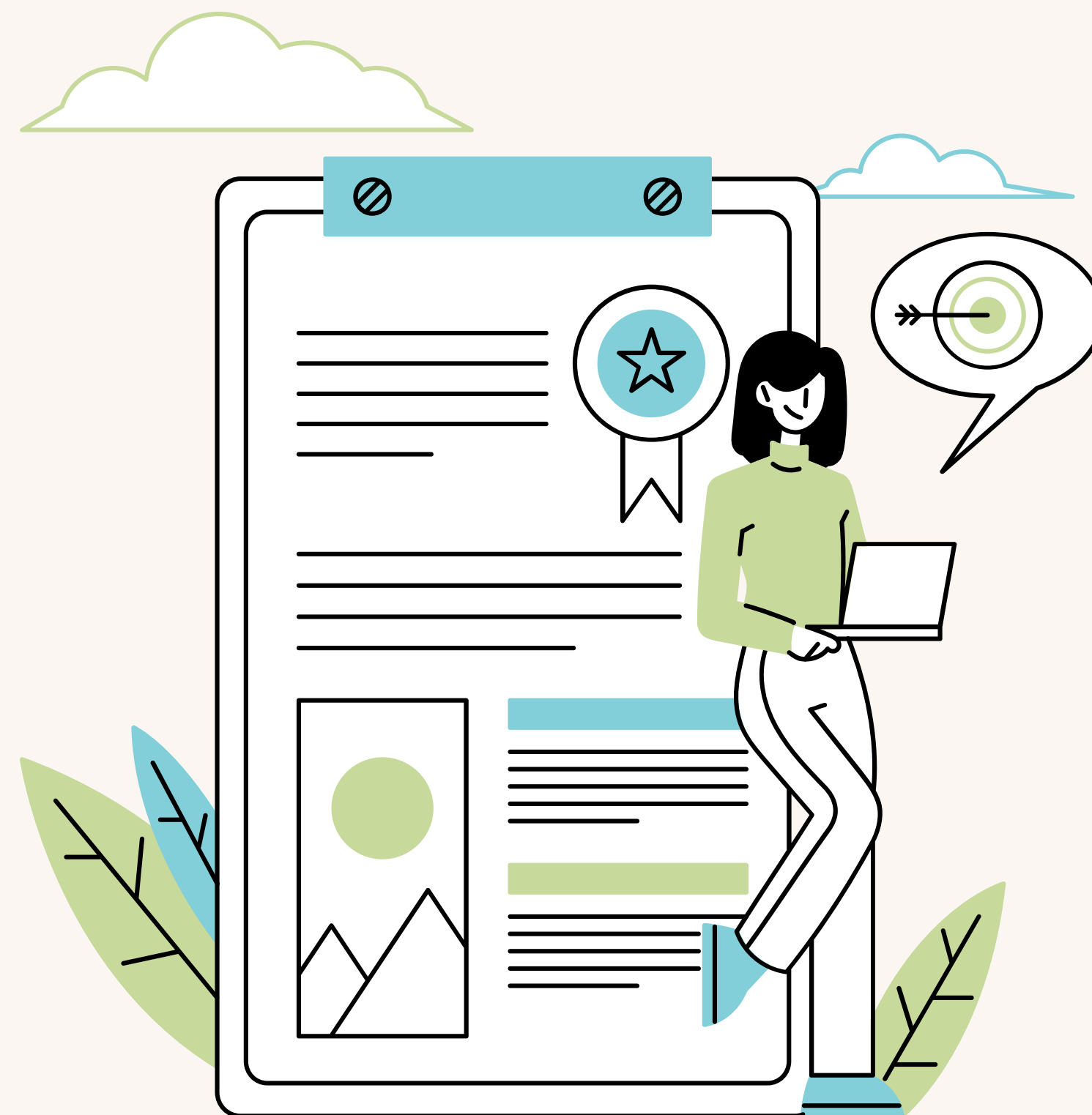
Marketing mix

Prodotto: servizi pubblicitari, digitalizzazione dell'azienda, gestione dei social media e creazione di contenuti, pubblicità sui social media, pubblicità Pay-per-click, ottimizzazione per i motori di ricerca.

Prezzi: dipenderà dalla portata, durattam tecnologia e dimensioni della campagna e del pubblico target (da 500€ a 3000€).

Distribuzione: principale città metropolitane del paese.

Promozione: delle nostre campagne già realizzate per trasmettere fiducia agli nuovi clienti.



6. PIANO DI CRESCITA E FINANZIAMENTO

In questa sezione del nostro Business Plan tratteremo gli aspetti legati alle diverse strategie di crescita che la nostra azienda può adottare, nonché le esigenze finanziarie e le fonti che possono soddisfare. Inoltre, descriveremo in dettaglio ciascuna delle azioni in cui verranno utilizzati i fondi raccolti e le proiezioni di crescita che riteniamo ottimali e fattibili.

01

Processi operativi e finanziarie:
"INSIEME, SIAMO UNA SQUADRA" andare di pari passo con i nostri clienti è il miglior modo per ottenere un servizio di qualità e raggiungere gli obiettivi nei tempi stabiliti.

02

- Modello di crescita:
1. Crescita Organica
 2. Crescita per Diversificazione
 3. Crescita per Acquisizioni o Fusioni
 4. Crescita Alleanze Strategiche
 5. Crescita Internazionale

03

Poiché i soci realizzeranno un investimento iniziale di 10.000€ per partecipante, avremo un capitale iniziale totale di 40.000€. Le spese iniziali per la costituzione dell'azienda ammontano a un totale di 10.008€, disporremo di un fondo di 29.992€ per le spese dei primi mesi.

7. IMPATTO SOCIALE E OPPORTUNITÀ

Impatto sociale

- **Creazione di posti di lavoro:** crescita del settore digitale, genera nuove opportunità di lavoro
- **Promuovere l'innovazione:** utilizzando strumenti e tecnologie innovative
- **Responsabilizzare le comunità:** piattaforme digitali possono essere strumenti per mettere in contatto le persone e costruire comunità.

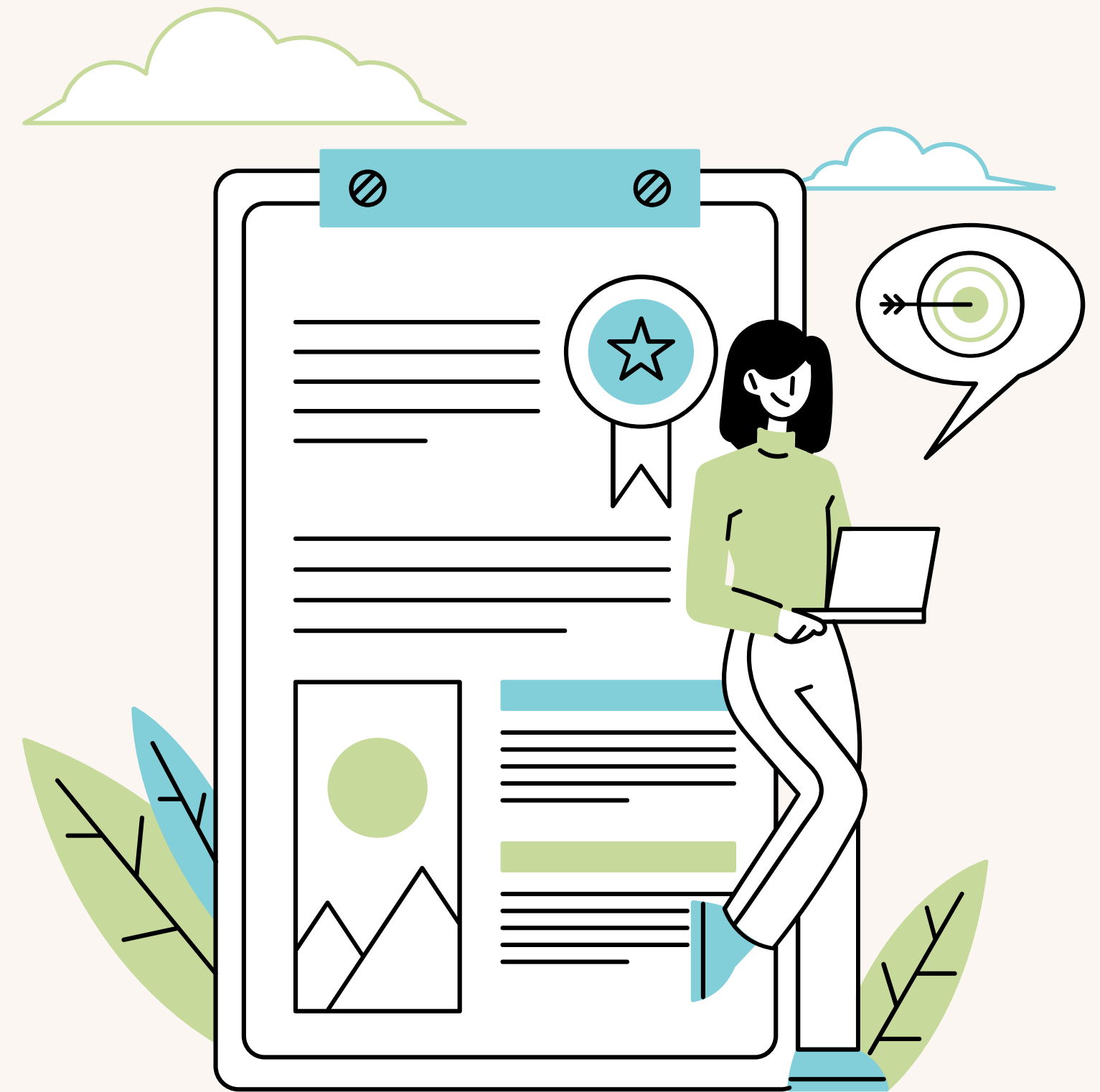
Opportunità di lavoro

- **Specialisti di marketing digitale**
- **Social media manager:** responsabili della creazione e della gestione della presenza dei marchi sui social media
- **Designer grafici e web designer**
- **Competenze tecniche:** strumenti di progettazione grafica

8. ANALISI DEI RISCHI

Identificazione dei rischi potenziali e dopo determinare le strategie del piano di emergenza:

- A. Diversificazione delle offerte
- B. Formazione interna e possibili collaborazioni
- C. Controllo dei costi periodici
- D. Differenziazione e unicità
- E. Controllo dei movimenti della competizione





**¡MUCHAS
GRACIAS!**

