

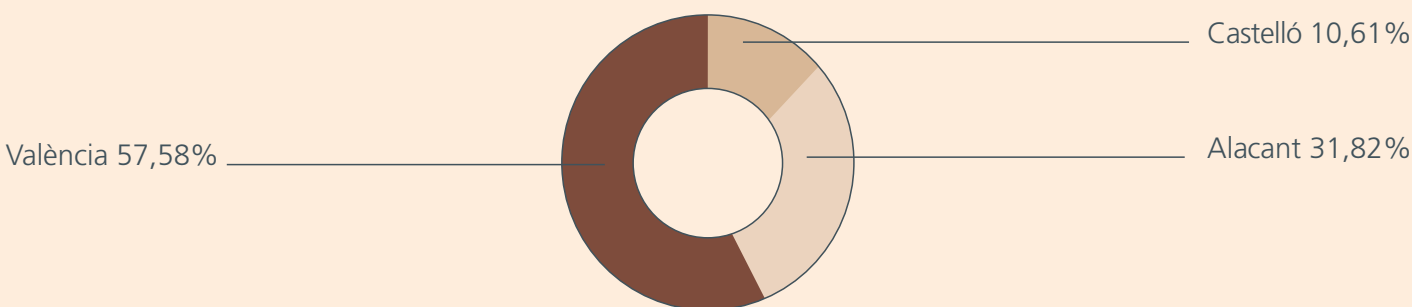
## CONTEXT SECTORIAL

Cada vegada és major el nombre de persones interessades en utilitzar els serveis de les escoles de ball, tant per afició com per mantindre una forma de vida sana, amb inclusió de l'exercici en la seua filosofia de vida, a més de com a mitjà socialitzador.

A Espanya trobem 34.370 alumnes de dansa el curs 2016/2017, tant de forma reglada com no conduents a títols amb validesa acadèmica o professional.

Hi ha un total de 110 escoles de dansa, 39 de les quals són d'ensenyament concertat i privat. La Comunitat Valenciana és la quarta comunitat en nombre de centres d'ensenyament on s'imparteixen diferents disciplines de dansa. En concret, a la província de València és on més concentració d'escoles de dansa privades hi ha.

### DISTRIBUCIÓ DELS CENTRES PRIVATS DE BALL A LA COMUNITAT VALENCIANA (%)



## DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Excessiva competència</li> <li>Els col·legis i els centres culturals ofereixen cursos molt barats</li> <li>Dificultat per la situació econòmica actual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Increment d'usuaris en este tipus d'activitats</li> <li>Preus i qualitat competitius</li> <li>Oferir cursos de reciclatge i noves tendències enfocats a professors i professionals del sector</li> <li>Venda de complements</li> </ul>
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Baix cost de prestació del servei</li> <li>Poc personal</li> <li>Experiència en el sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresa de nova creació</li> <li>Inversió inicial</li> <li>Imatge de la marca</li> <li>Finançament extern</li> </ul>

## ANÀLISI DE LA DEMANDA

### DIMENSIONS DEL MERCAT

La Comunitat Valenciana és la quarta a Espanya quant a nombre d'escoles de dansa privades, però això no impedeix que siga una bona opció posar-ne en marxa una de nova, ja que durant els últims anys es pot apreciar l'increment d'usuaris en este tipus d'activitats.

Es tracta d'un mercat amb demanda durant els darrers anys, ja no només com a formació complementària o activitat extraescolar, sinó que també es veu incrementat el seu ús per persones de diferents edats, com ara clients aficionats més joves, així com ames de casa i persones de major edat.

### CLIENTS

Dins dels clients potencials de les escoles de dansa destaquen els xiquets. Per als joves es una afició que alhora que els ensenya alguna cosa, els resulta divertida, i és un complement d'exercici físic.

Últimament, també s'ha vist incrementat un altre tipus d'usuaris: les persones de major edat. Estes persones també utilitzen la dansa com a exercici i, en estos casos concrets, com a mitjà d'interacció social

## ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les escoles de dansa es concentren principalment a la província de València, seguida d'Alacant i, per últim, Castelló.

El volum de clients i l'èxit de l'escola estarà fonamentalment lligat als professionals que es contracten (molts d'ells solen portar una cartera de clients) i als preus amb els quals es decidisca competir. També seria interessant escoltar el públic en general i veure quins tipus de ball són els que més demanda tenen

## QUINS SERVICIS I PRODUCTE PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

SERVICIS BÀSICS	PRODUCTES COMPLEMENTARIS
Dansa clàssica, dansa espanyola i dansa del ventre Balls de saló i balls llatins: salsa, txa-txa-txa, merengue, etc. Flamenc, Rock&Roll, Tap, Bhangra Balls moderns: Hip-hop, Rap, Breakdance, Funky, etc.	Venda de calçat adequat per a un tipus determinat de dansa Venda de roba adequada Complements (com per exemple cintes, etc.)

## CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE LA ESCOLA DE BALL TIPUS

CNAE 2009/SIC	8559 / 8299
IAE	933
Condició jurídica	Autònom / Societat Limitada
Facturació	141.000 euros
Localització	Local físic
Personal i estructura organitzativa	1 Emprenedor i 2 Empleats
Instal·lacions	Local de 150 m <sup>2</sup>
Clients	Principalment xiquets, joves i també persones de més edat
Ferramentes de promoció	Boca en boca, pàgina web, xarxes socials i participacions puntuals a l'aire lliure
Valor de l'immobilitzat/Inversió	56.000 euros
Import despeses anuals	133.200 euros
Resultat brut (%)	5,5%

## RECOMANACIONS

És molt important que el personal a contractar tinga una àmplia experiència demostrable. Al mateix temps no podem oblidar que els nostres clients seran majoritàriament xiquets, de manera que el professor de dansa ha de mostrar certa capacitat de negociació amb ells, però sempre marcant la disciplina.

Cal tindre flexibilitat horària, ja que per exemple per a les ames de casa o les persones de major edat seria més adequat un horari pels matins, tot i que la major part de clients hi vaja per la vesprada.

És fonamental per tal de poder gestionar un negoci d'este tipus que l'emprenedor siga un professional de la dansa, tant per poder valorar quins professionals contractar com per ser part dels professors i reduir així les despeses amb una contractació menys.

## ENLLAÇOS D'INTERÉS

[www.danza.es](http://www.danza.es) · [www.musicadanza.es](http://www.musicadanza.es) · [www.acade.es](http://www.acade.es) · [academiadelasartesescenicas.es](http://academiadelasartesescenicas.es) · [www.wsballvalencia.com](http://www.wsballvalencia.com)  
· [www.profesionalesdanza.com](http://www.profesionalesdanza.com)