

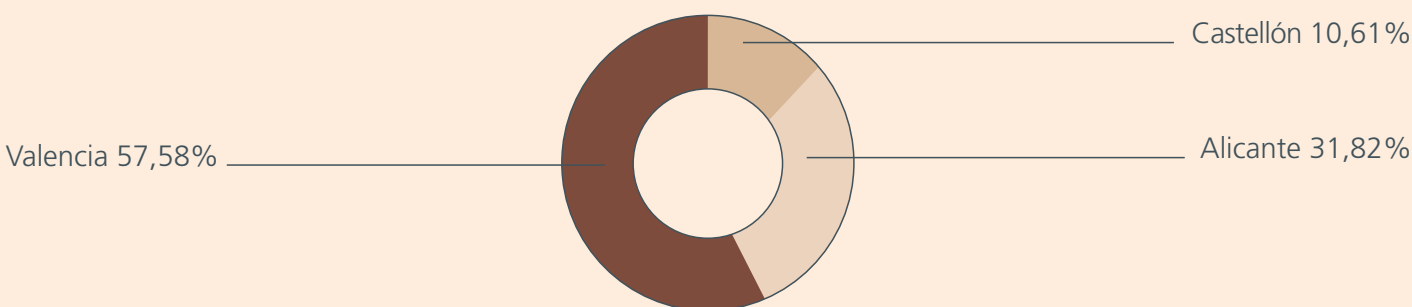
## CONTEXTO SECTORIAL

Cada vez son más las personas interesadas en utilizar los servicios de las Escuelas de Baile, bien sea por afición o por mantener una forma de vida sana incluyendo en la filosofía de vida el ejercicio, y también como medio socializador.

A nivel estatal nos encontramos con 34.370 alumnos de danza para el curso 2016/2017, bien sea reglada o no conducentes a títulos con validez académica o profesional.

En España existen un total de 110 Escuelas de Danza, siendo 39 de enseñanza concertada y privada. La Comunitat Valenciana es la 4ª comunidad en número de centros de enseñanza en donde se imparten distintas disciplinas de danza. En la provincia de Valencia es donde más concentración hay de escuelas de danza privadas.

### DISTRIBUCIÓN DE LOS CENTROS PRIVADOS DE BAILE EN LA COMUNITAT VALENCIANA (%)



## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Excesiva competencia</li> <li>Colegios y centros culturales ofrecen cursos muy baratos</li> <li>Dificultad por la situación económica actual</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incremento de usuarios en este tipo de actividades</li> <li>Precios y calidad competitivos</li> <li>Ofertar cursos de reciclaje y nuevas tendencias enfocados a profesores y profesionales del sector</li> <li>Venta de complementos</li> </ul>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bajo coste de prestación del servicio</li> <li>Poco personal que sostener</li> <li>Experiencia en el sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresa de nueva creación</li> <li>Inversión inicial</li> <li>Imagen de la marca</li> <li>Financiación externa</li> </ul>

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

La Comunitat Valenciana es la cuarta en España en número de Escuelas de Danza privadas, pero esto no impide que sea una buena opción poner en marcha una nueva Escuela, pues en los últimos años se puede apreciar el incremento de usuarios en este tipo de actividades.

Es un mercado que en los últimos años es demandado, ya no sólo como formación complementaria o actividad extraescolar, sino que también se ve incrementado el uso por personas de diferentes edades, como clientes aficionados más jóvenes, pero también son usuarias las amas de casa y personas de mayor edad.

### CLIENTES

Dentro de los clientes potenciales de las Escuelas de Danza destacan los niños. Muchos jóvenes se ven inmersos en esta afición, que les enseña algo y les resulta divertido, además de ser un complemento de ejercicio físico.

Últimamente, también se ve incrementado otro tipo de usuarios/as, como son las personas de mayor edad que también utilizan la danza como ejercicio y, en estos casos concretos, como medio de interacción social.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de las escuelas de danza se concentran principalmente en la provincia de Valencia, seguida de Alicante y terminando por Castellón.

El volumen de clientes y el éxito de la Escuela irá, fundamentalmente, ligado a los profesionales que se contraten (muchos suelen traer una cartera de clientes) y a los precios con los que se decida competir. También sería interesante escuchar al público en general y ver qué tipos de baile son más demandados.

## ¿QUÉ PRODUCTOS Y SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS
Danza clásica, danza española y danza del vientre Bailes de salón y bailes latinos: salsa, cha cha chá, merengue, etc. Flamenco, Rock&Roll, Tap, Bhangra Bailes modernos: Hip-hop, Rap, Breakdance, Funky, etc.	Venta de calzado adecuado para un tipo determinado de danza Venta de ropa adecuada Complementos como cintas, etc.

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA ESCUELA DE BAILE TIPO

CNAE 2009/SIC	8559 / 8299
IAE	933
Condición jurídica	Autónomo / Sociedad Limitada
Facturación	141.000 euros
Localización	Local físico
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 2 Empleados
Instalaciones	Local de 150 m <sup>2</sup>
Clientes	Principalmente niños, jóvenes y también personas de más edad
Herramientas promocionales	Boca-oído, página web, redes sociales y participaciones puntuales al aire libre
Valor de lo inmovilizado/Inversión	56.000 euros
Importe gastos anuales	133.200 euros
Resultado bruto (%)	5,5%

## RECOMENDACIONES

Es muy importante que el personal a contratar tenga una amplia experiencia demostrable, al mismo tiempo no podemos olvidarnos de que en gran medida nuestros clientes van a ser niños, con lo cual, el profesor de danza debe mostrar cierta capacidad de negociación con los niños, pero al mismo tiempo marcar la disciplina.

Flexibilidad horaria ya que, por ejemplo, a las amas de casa o personas de mayor edad les sería más adecuado un horario de mañana, aunque el grosor del cliente vaya por la tarde.

Es fundamental para poder gestionar un negocio de este tipo que el emprendedor sea un profesional de la danza, tanto para poder valorar que profesionales se contratan, como para ser parte de los profesores, y así reducir el gasto con una contratación menos.

## ENLACES DE 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.wsballtvalencia.com](http://www.wsballtvalencia.com) · [www.profesionalesdanza.com](http://www.profesionalesdanza.com)