



anyfest





anyfest

La experiencia
que necesitabas

Contenido

1. Análisis del entorno
2. Qué es Anyfest
3. Desarrollo de negocio



1. ANÁLISIS DEL ENTORNO

/Plataformas de streaming vs. Salas de cine

En la actualidad estamos viviendo el auge de las plataformas en streaming y el consumo del contenido “a la carta” de servicios como Netflix.

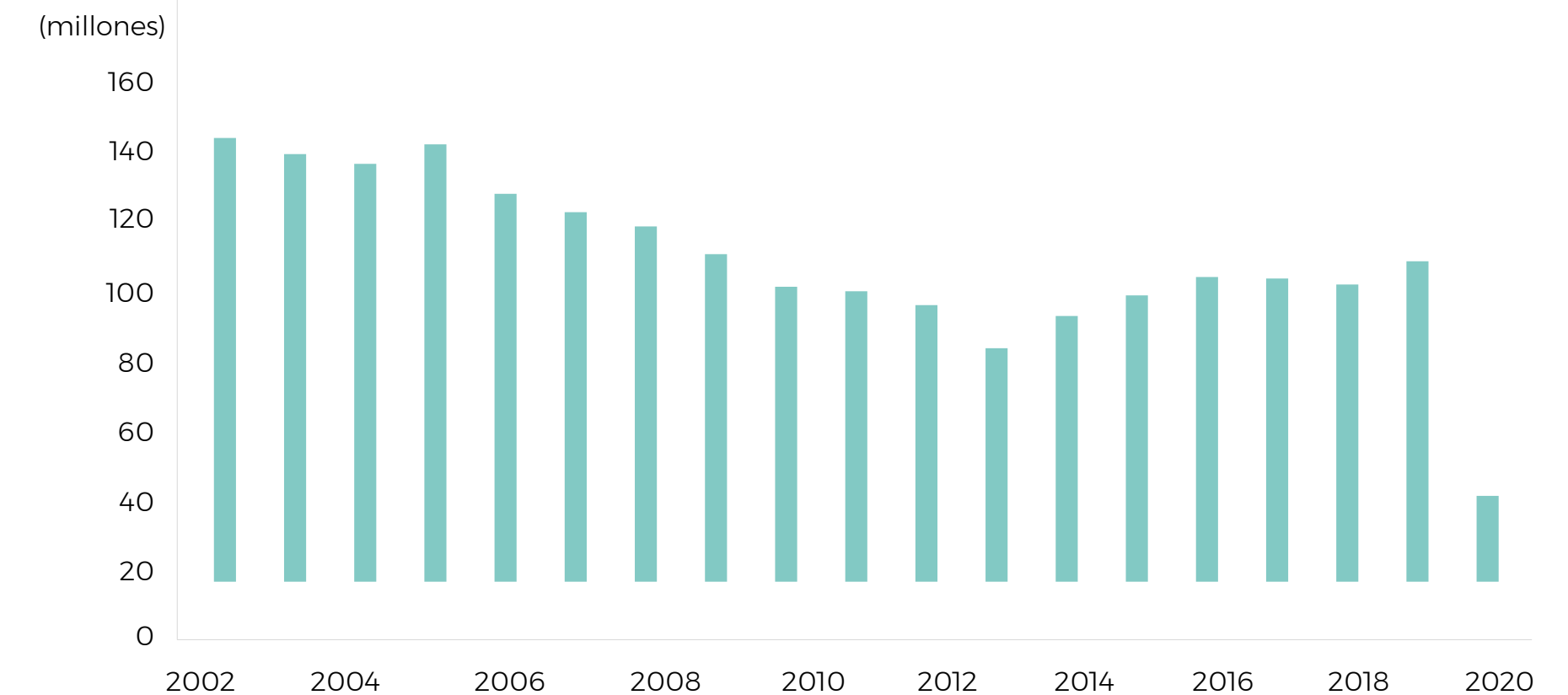
En los gráficos de la derecha, se puede observar cómo el número de espectadores que acuden a las salas de cine cada vez es menor, mientras que las suscripciones a las plataformas de streaming, como por ejemplo Netflix, aumentan año tras año.

Esto refleja una clara tendencia por parte de los espectadores. Esta tendencia indica que los espectadores piensan que ver películas desde el salón de sus casas es más accesible y cómodo que acudir a las salas de cine, que en ciertos casos, puede considerarse como una experiencia con un gasto accesorio.

La tendencia mostrada en las gráficas es en realidad mucho más acentuada. Esto se debe a que una suscripción de Netflix puede ser compartida por varias personas. Además, los espectadores son aún menos, ya que las estadísticas contabilizan el número de entradas vendidas a lo largo de un año, no las personas reales que acuden a las salas.

Netflix fue la revolución que llevó las películas del cine a nuestras casas. Anyfest tiene todos los ingredientes para ser la nueva revolución de los eventos.

Espectadores en salas de cine



Fuente: Ministerio de Cultura. (2010). Boletín Informativo.

Suscriptores de Netflix



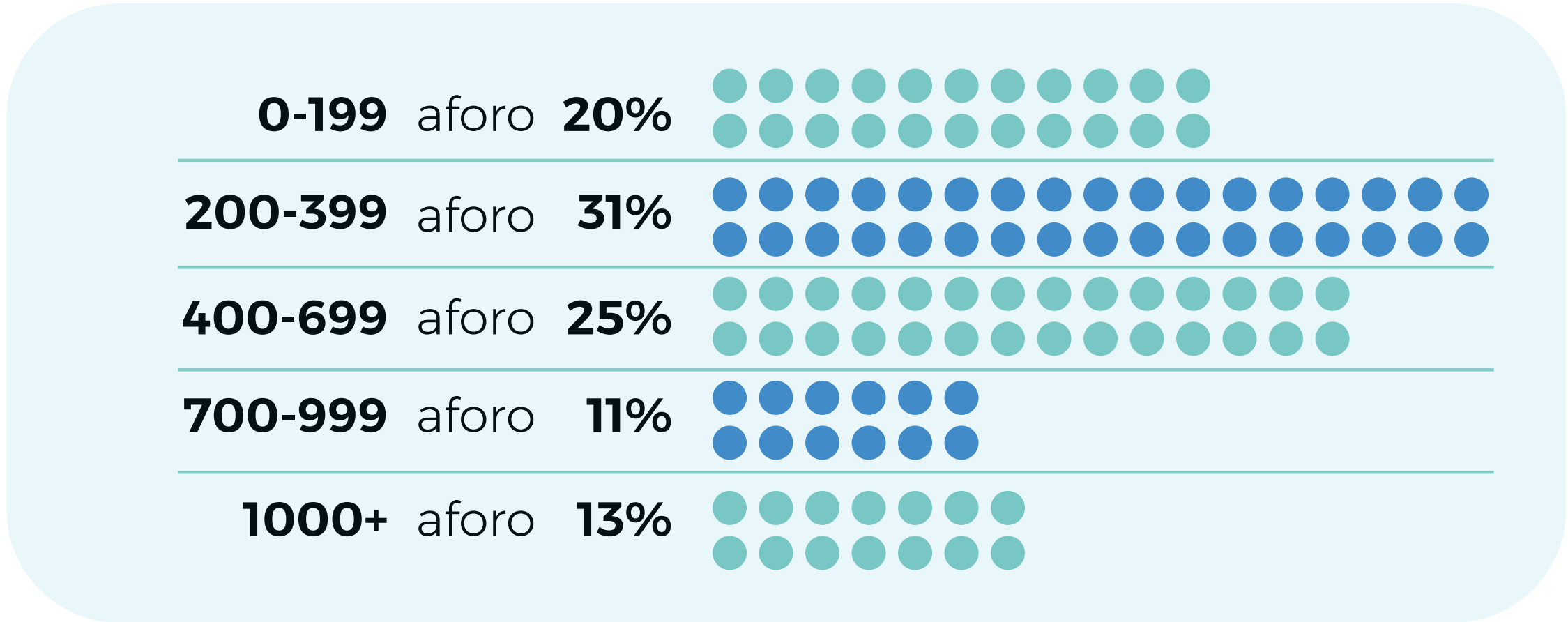
Fuente: Backlinko. (2021). Netflix Subscriber and Growth Statistics: How Many People Watch Netflix in 2021?

Comparación entre diferentes tipos de aforo

Las plataformas de streaming permiten que un mayor número de personas accedan al mismo tiempo.

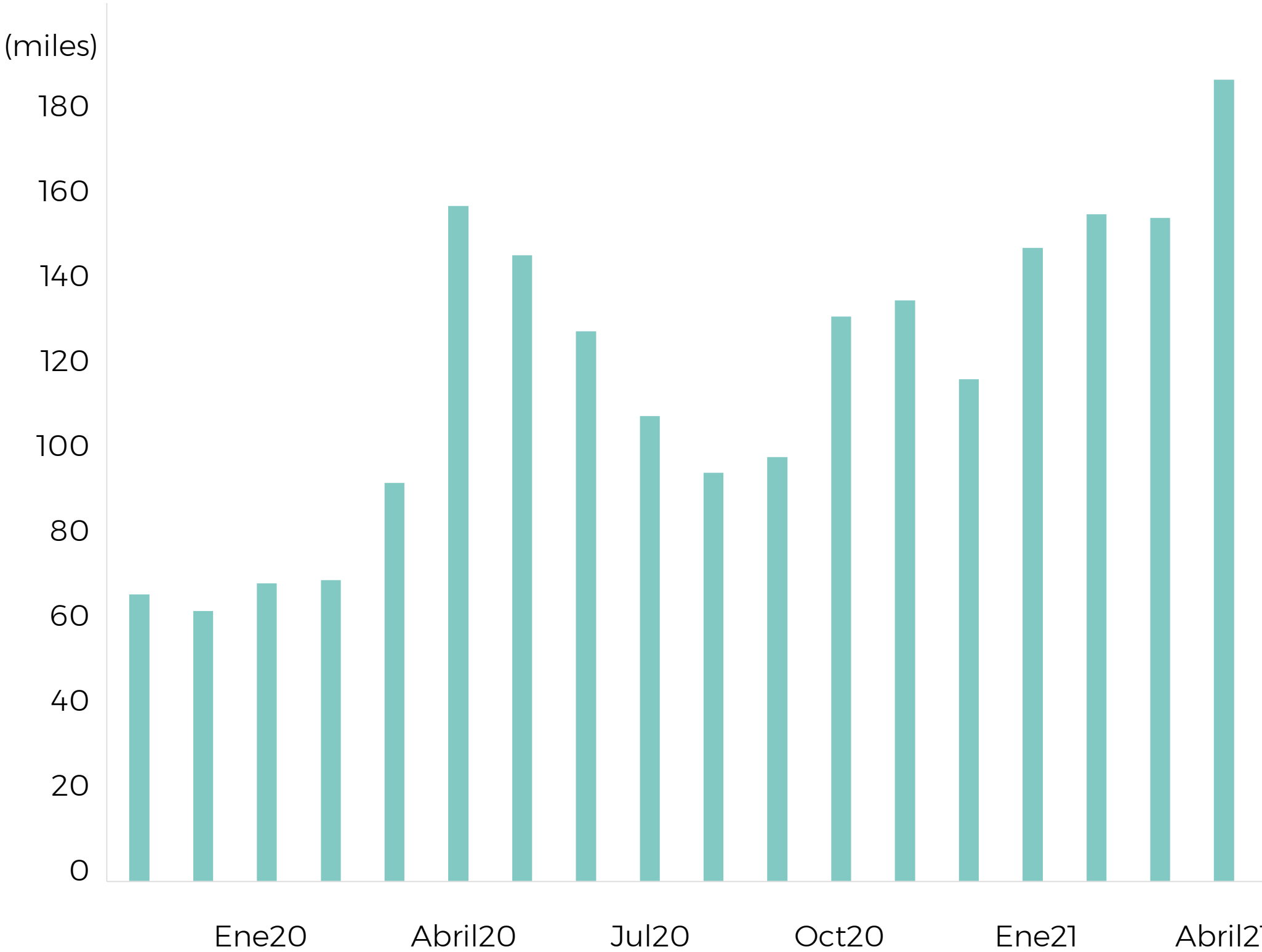
La mayoría de las salas de conciertos en España tienen un aforo inferior a las 400 personas. Este aforo sumado a las restricciones que hay en la actualidad, conduce a que los conciertos no sean rentables para ninguna de las partes (artistas, discográficas, dueños de salas de conciertos, usuarios).

En la actualidad, las plataformas de streaming están llegando a alcanzar los 180.000 usuarios concurrentemente. Si a esto le añadimos las ventajas de la tecnología 5G, la cantidad de personas que pueden disfrutar de un concierto al mismo tiempo crece considerablemente respecto a las que podrían acceder a día de hoy a las salas de conciertos.



Aforo de las salas de conciertos en España

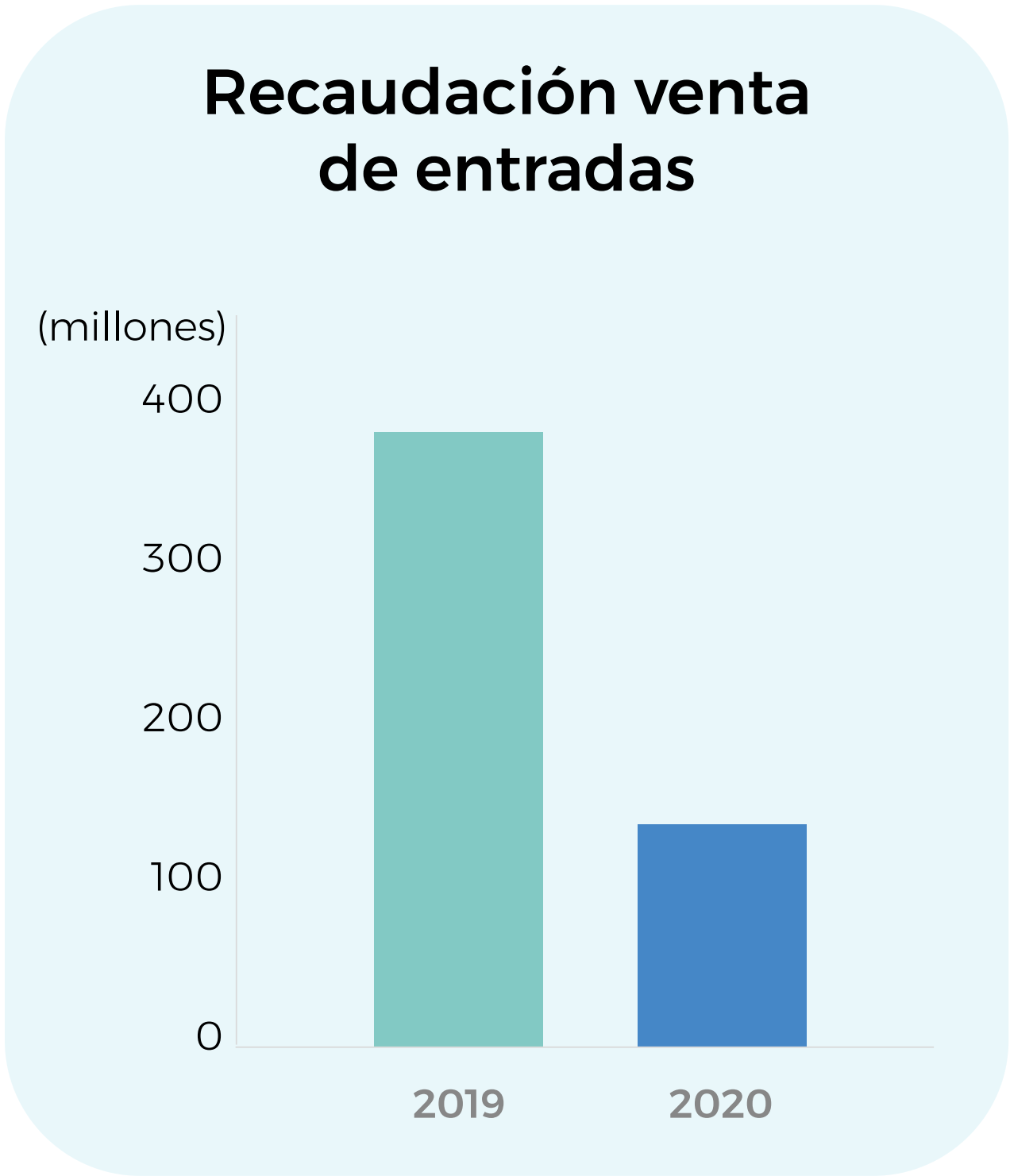
Fuente: LIVE DMA. (2021). SALAS DE CONCIERTOS Y CLUBS EN EUROPA – HECHOS Y CIFRAS, basado en datos de 2017



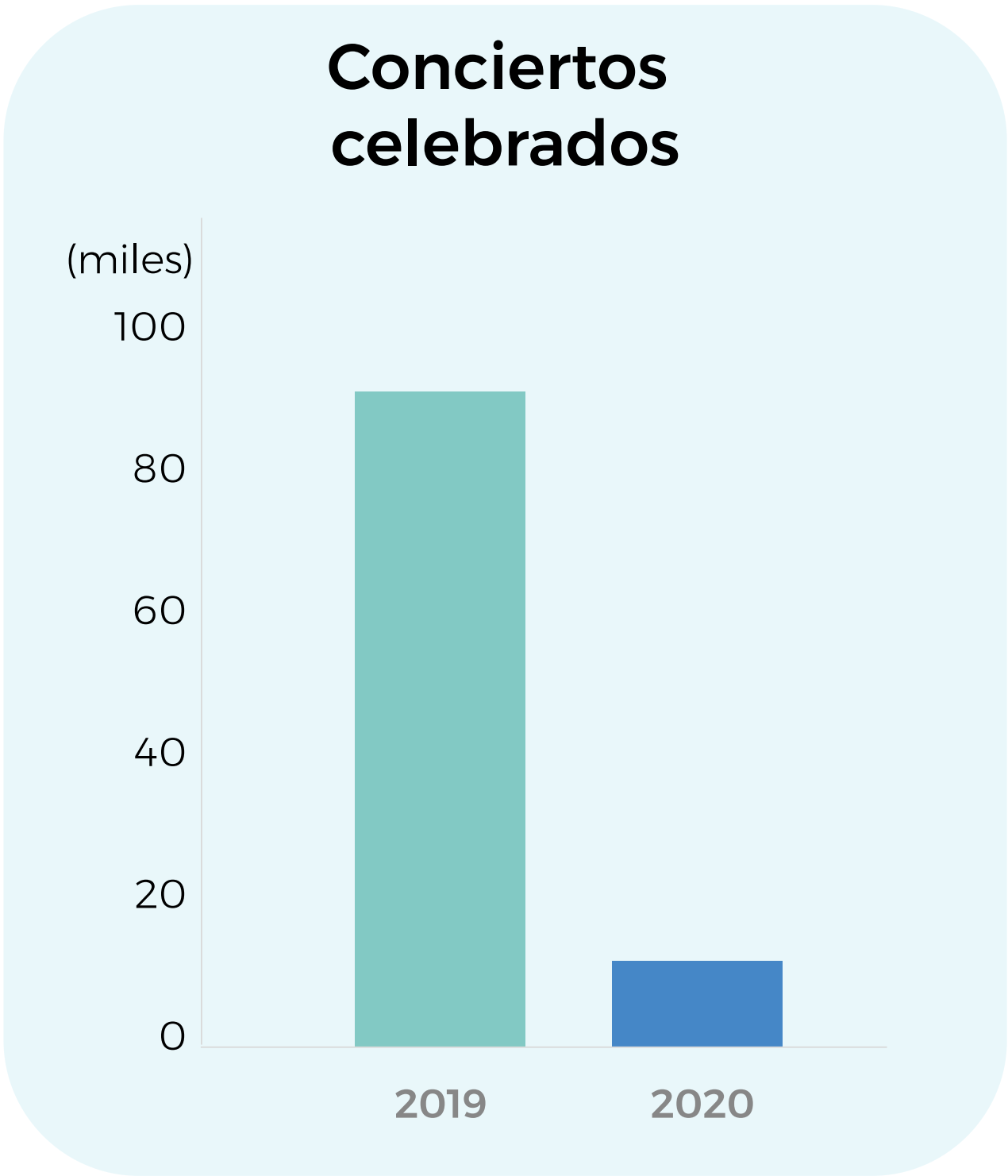
Current Viewers en Twitch

Fuente: Twitchtracker. (2021). Twitch Spanish Statistics.

Consecuencias del COVID-19 en eventos musicales



Fuente: El País. (2021). La música en directo en España pierde un 63% de sus ingresos por venta de entradas en 2020.



Fuente: El País. (2021). La música en directo en España pierde un 63% de sus ingresos por venta de entradas en 2020.



El miedo y las restricciones provocan que el negocio de la música en vivo alcance pérdidas de 1200 millones de euros en España.

La situación actual ha repercutido de forma directa en el ecosistema del entretenimiento en vivo. Las restricciones impuestas en todo el mundo han generado un descenso abismal del número de conciertos celebrados y la recaudación con la venta de entradas. Esto ha provocado una pérdida de empleo y una disminución de ingresos crítica para el sector, ya que el 50% del ingreso de las salas de conciertos en España depende del consumo de alimentación y bebidas.

Por ello, pensamos que Anyfest puede ser el complemento perfecto a un concierto presencial para poder generar ingresos con la propia actuación. De esta manera, se distribuirían los ingresos de las salas de tal forma que anyfest pasaría a ser un ingreso constante y estable con cada concierto, reduciendo el riesgo de depender del consumo de alimentación para ser viable económicamente.

Actualmente, el aforo permitido en las salas polivalentes en España es del 40. Las pérdidas de las salas de conciertos en el año 2020 por la reducción el número y aforo de salas conciertos suman cerca de 1200 millones de euros. Por otro lado, el miedo está presente en la sociedad. Se ha dejado de asistir a eventos multitudinarios. En concreto, aproximadamente un 53% de la población española ha dejado de acudir a eventos culturales multitudinarios.

Fuente: La Vanguardia. (2020). Las salas de conciertos acumularán pérdidas de cerca de 120 millones de euros hasta final de año.

Problemas observados en los usuarios por el COVID-19



Necesidad de crear comunidad

Las plataformas de streaming y las redes sociales han sido clave para ofrecer a los usuarios un espacio donde conectar con más personas con gustos similares en busca de un propósito común, divertirse.



Sentimiento de soledad

El aislamiento y las restricciones han dejado huella en el estado anímico de las personas, y en algunos casos, en su salud mental. En este contexto, y con un panorama en el cual las restricciones de aforo limitan todavía más el acceso a los eventos lúdicos y sociales, las personas demandan más que nunca espacios lúdicos y culturales a través de los cuales puedan socializar de forma segura.

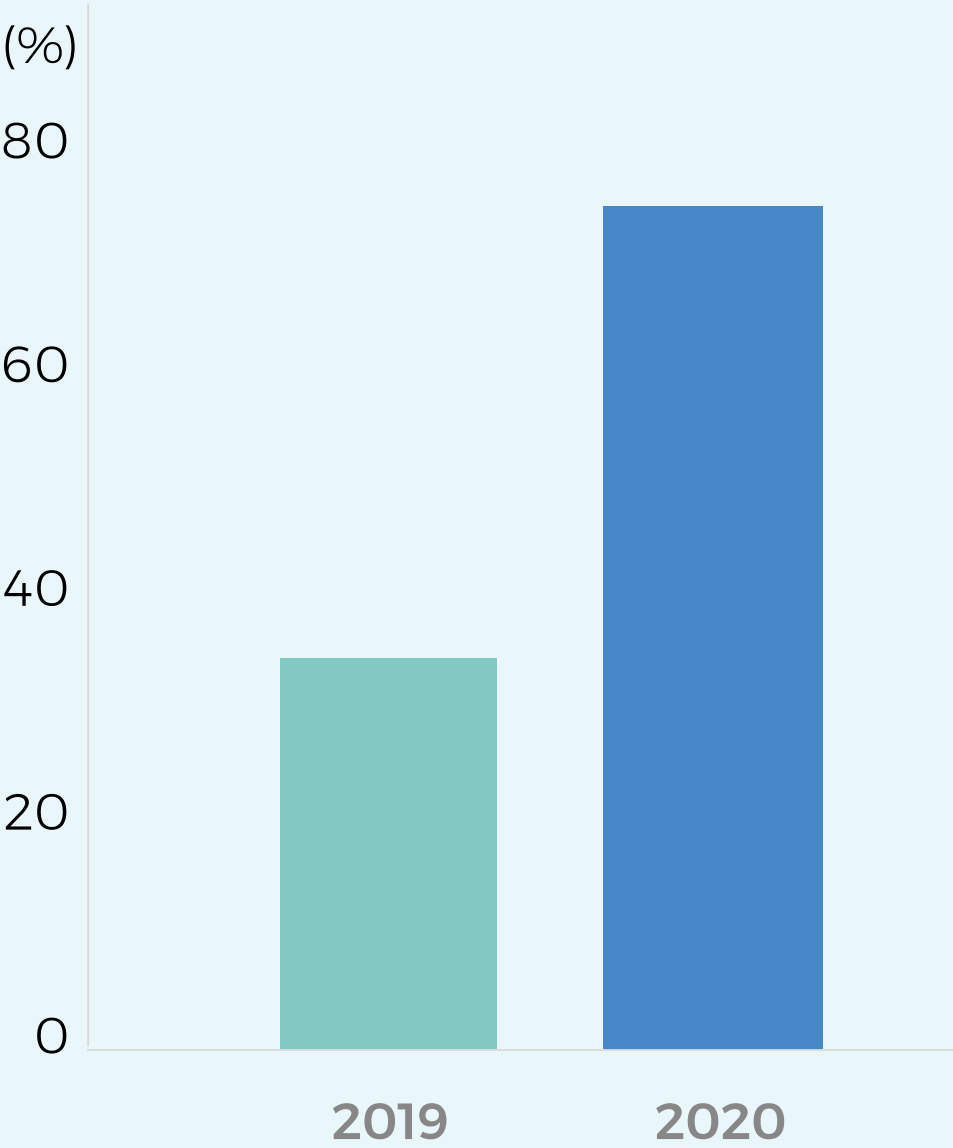


Falta de interacción con el artista

Las soluciones actuales de streaming no permiten una interacción cercana con el artista, por lo que la mayoría de usuarios consideran que los conciertos presenciales ofrecen una experiencia incomparable con la online.

Tendencias del mercado del streaming

Acceso a un streaming



Fuente: Karraskan. (2020). Impacto de la Covid-19 en el sector cultural de la CAE



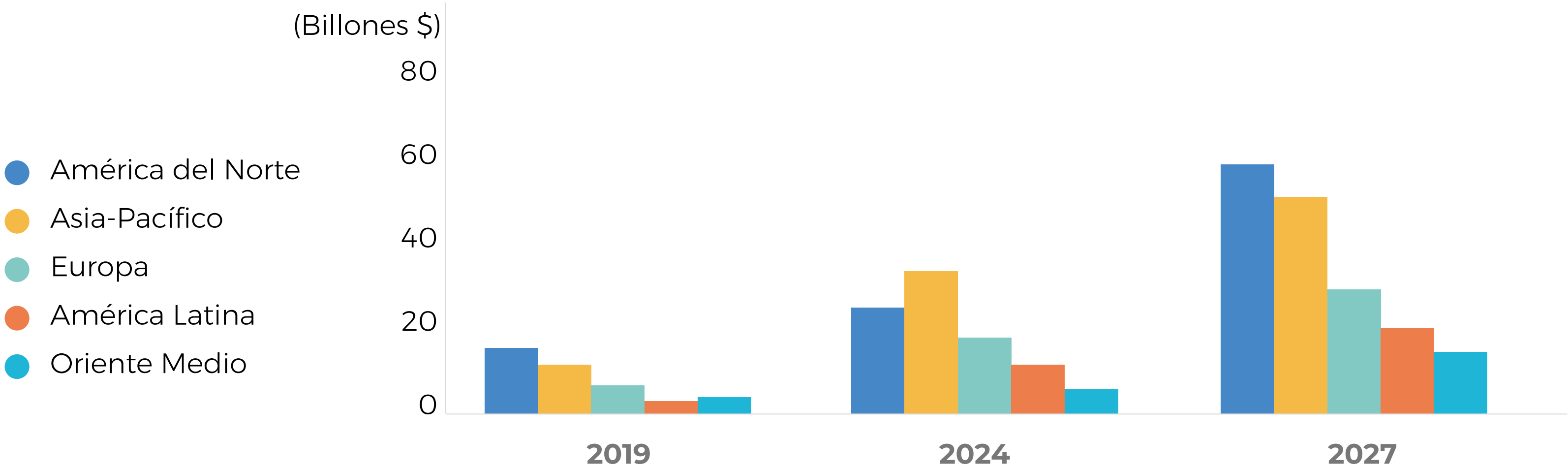
Durante los primeros meses de la pandemia, la gente recurrió a la música en vivo por medios digitales a través de las redes sociales. El número de personas que han accedido en alguna ocasión ha ascendido a un 73%, cifra que el año anterior era tan sólo de un 34%.

La tendencia asociada al mercado de las plataformas de streaming es claramente ascendente en todos los lugares del mundo. Desde el año 2016 al 2019 ha aumentado un 237%.

“En 2024, el consumo de música digital en streaming habrá aumentado un 16% en comparación con 2019”.

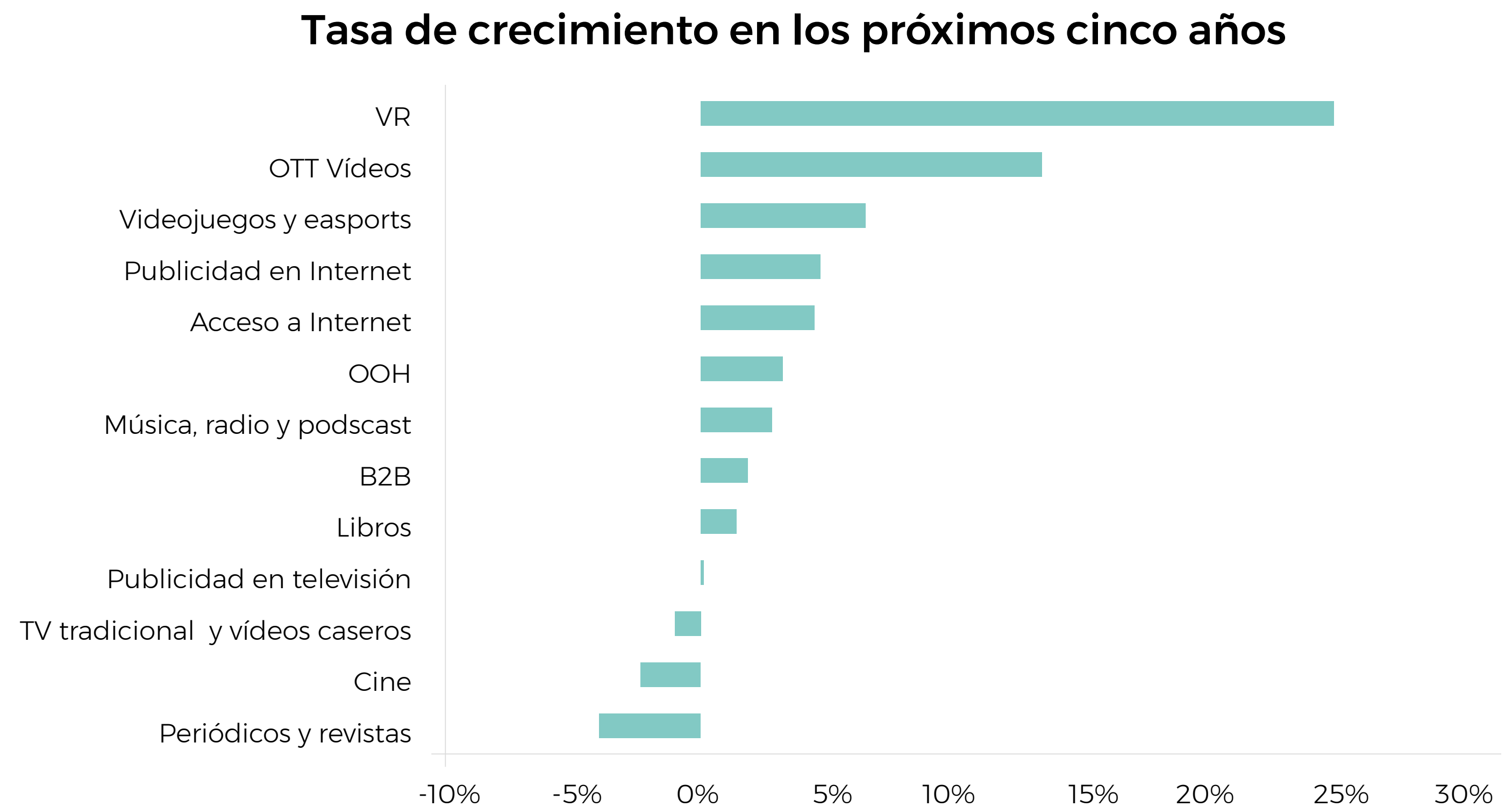
Fuente: PwC. (2020). Global Entertainment & Media Outlook 2020-2024

Predicción de los Beneficios Globales del Mercado de Live Streaming

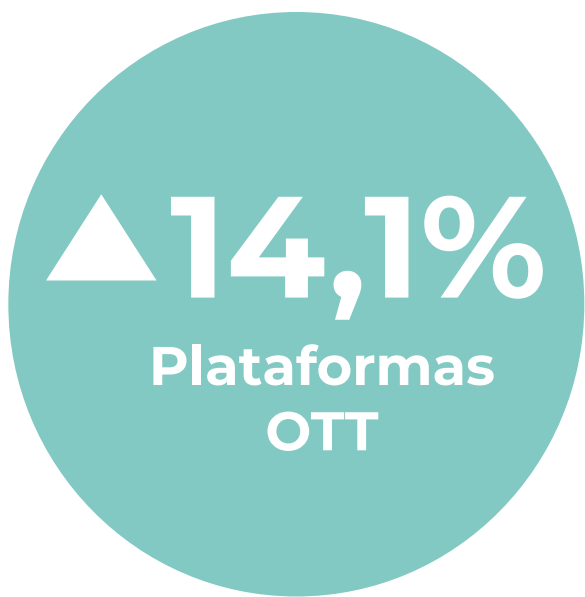


Fuente: Maximize. (2019). Global Live Streaming Market -Industry Analysis and Forecast (2020-2027) – by Platform Type, Service, Deployment Type, Application, and Geography.

Segmentos de crecimiento del mercado



Fuente: PwC. (2020). Global Entertainment & Media Outlook 2020-2024



La realidad virtual y las plataformas de streaming son las dos tecnologías que mayor crecimiento van a tener en los próximos años.

Los ingresos totales relacionados con la tecnología de la Realidad Virtual de España en 2019 se mantuvieron bajos con solo 20 millones de euros, en comparación con las cantidades asociadas a países del entorno como Francia o los que conforman el Reino Unido.

Se prevé que el mercado de la tecnología de Realidad Virtual crezca un 27,5% CAGR durante los próximos cinco años, llegando hasta los 66 millones al finalizar el 2021. Las plataformas de Realidad Virtual que más ingresos generan son los juegos (61%), los vídeos (25%) y las aplicaciones de realidad virtual (14%).

Durante la pandemia de la COVID-19, la Realidad Virtual ha demostrado ser una buena alternativa a las videollamadas, en ocasiones creando entornos donde los usuarios pueden interactuar teniendo una experiencia más cercana y realista.

Aunque la adopción masiva de este tipo de tecnologías por parte de los consumidores esté muy lejos a día de hoy, es una oportunidad de oro para invertir en una tecnología que será el futuro del entretenimiento. Las mejoras tecnológicas y la disminución de los precios hacen que la realidad virtual sea más atractiva para una gama mucho más amplia de consumidores.

Compañías como BBVA, Endesa, Acciona o Seat ya están invirtiendo en este tipo de tecnología, que se define como revolucionaria y que mejora la experiencia del usuario.

Inversión económica y de tiempo para asistir a conciertos



La mayoría de conciertos se realizan en las principales ciudades del país. Para aquellos que no viven en las principales urbes, se convierte en un lujo asistir a un concierto de su artista favorito.

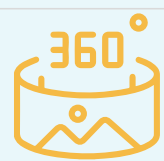
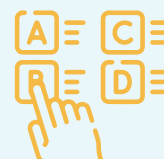
Como se muestra en el gráfico, los conciertos tienen lugar casi siempre en las mismas ciudades: las principales del país. Para que la gente que no vive en esas ciudades pueda asistir a un concierto, es necesario invertir bastante tiempo y dinero.

Esto provoca que muchas personas solo puedan asistir a un evento musical una vez al año y que lo consideren como un entretenimiento de lujo; ya sea por que no disponen del tiempo suficiente por motivos laborales o porque no disponen de medios económicos suficientes.



Fuente: Libre Mercado. (2017). ¿Cuáles son los cantantes más taquilleros en España?
Fuente: Statista. (2019). Ranking de las ciudades con mayor número de conciertos pertenecientes a las principales giras de artistas internacionales en España en 2019

Análisis de la competencia actual

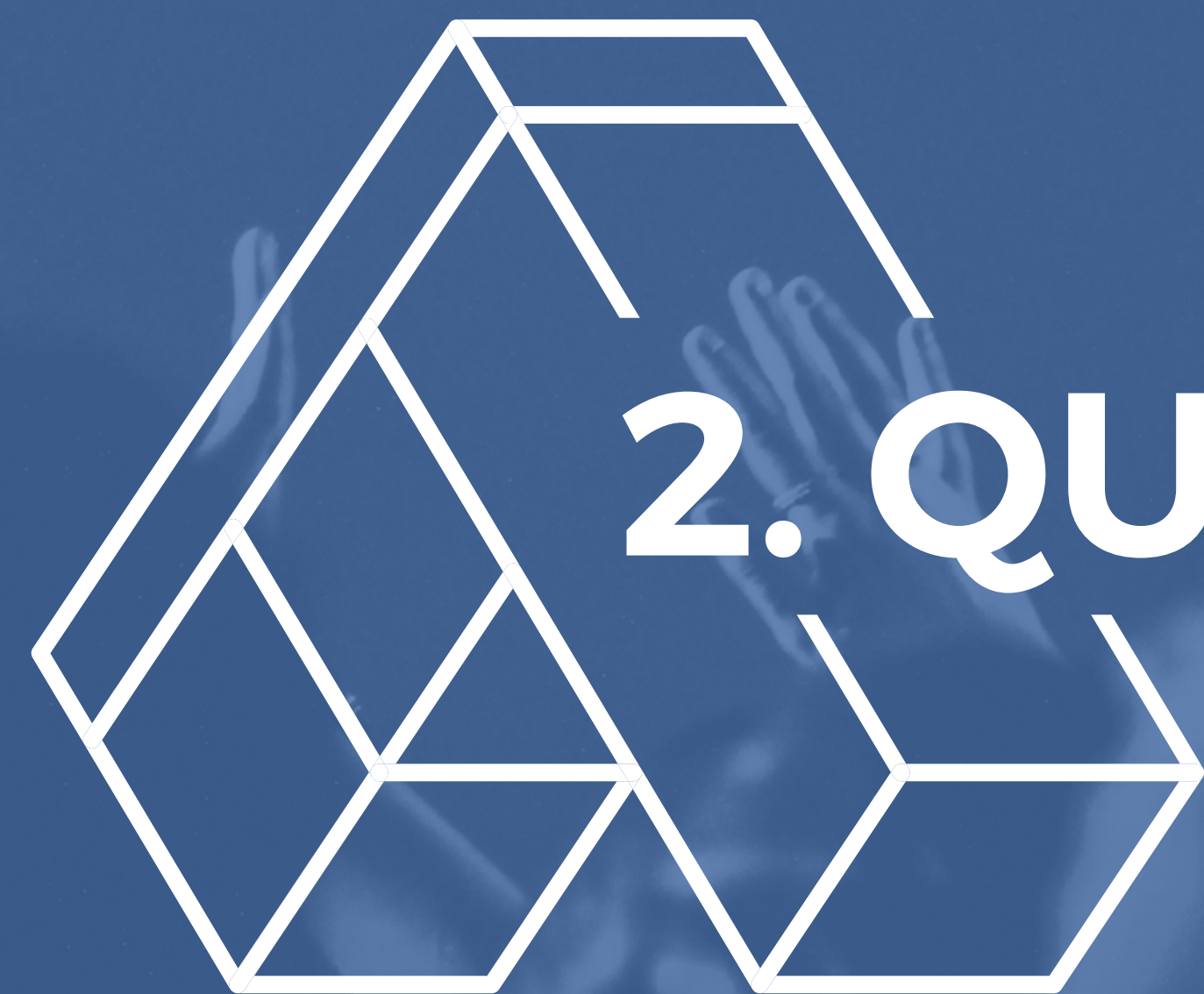
	 BANISTER	 melody ^{VR}	 Clubhouse	 EA SPORTS	 anyfest
 En vivo					
 Experiencia 360°					
 Inmersivo					
 Chats grupales					
 Actividades pre-evento					
 Toma de decisiones					
 Merchandising personalizado					

Las actuales soluciones propuestas por la competencia son bastantes punteras en cuanto a la tecnología utilizada. Sin embargo, la interacción entre usuarios y de los espectadores con el artista no se tiene demasiado en cuenta. Ambos reclaman esta interacción como necesaria e imprescindible para disfrutar de un buen concierto, aspecto que se ha intentado solucionar desde Anyfest.

Anyfest propone realizar conciertos en streaming mediante Realidad Virtual con salas sociales para disfrutar con tus amigos y conocer gente de forma más económica, menos masificada, más accesible y personalizada, con la posibilidad de interactuar con el artista y revivir los momentos únicos del concierto tantas veces como sea deseado.

**Una videollamada con el artista, no es un concierto.
Un vídeo grabado en 360 no es un concierto.**

Anyfest es mucho más que un concierto.



2. QUÉ ES ANYFEST

Anyfest es una plataforma de conciertos interactivos en realidad virtual, para disfrutar desde el salón de tu casa gracias a la tecnología 5G.

Podrás vivir momentos únicos desde el minuto 0: minijuegos en realidad virtual, toma de decisiones y un merchandising personalizado que te permitirá recordar este día para siempre.

Muévete por el concierto desde la posición que más te guste y escúchalo como si estuvieras allí con nuestra tecnología de sonido envolvente 8D.

Gracias a la tecnología 5G puedes vivir esta experiencia como si estuvieras presente, viviéndola en tiempo real. Disfruta esta experiencia con tus amigos y únete a una comunidad con miles de fans de tus artistas favoritos. Todo esto sin tener que gastar dinero en transporte ni sacrificar calidad de vida por ello.



Qué nos diferencia de nuestros competidores



Accesibilidad

Conciertos accesibles a todas las personas con ajustes preestablecidos. Su bajo precio convierte a Anyfest en una solución al alcance de cualquier bolsillo.



Inmersión

Los conciertos se realizarán 360, escogiéndote tú mismo dónde te quieres situar de la sala y muchas de las actividades pre-concierto serán en realidad virtual. Además, la experiencia cuenta con sonidos 8D envolventes.



Comodidad

Comparte la experiencia con quien quieras y conoce a gente nueva. Interactúa con tus artistas favoritos en salas VIP exclusivas y con la posibilidad de tomar decisiones en tiempo real.



Qué nos diferencia de nuestros competidores



Comunidad e interacción

Conciertos desde el salón de tu casa. Conéctate a nuestra app y vive tus conciertos favoritos sin necesidad de viajar largas distancias.



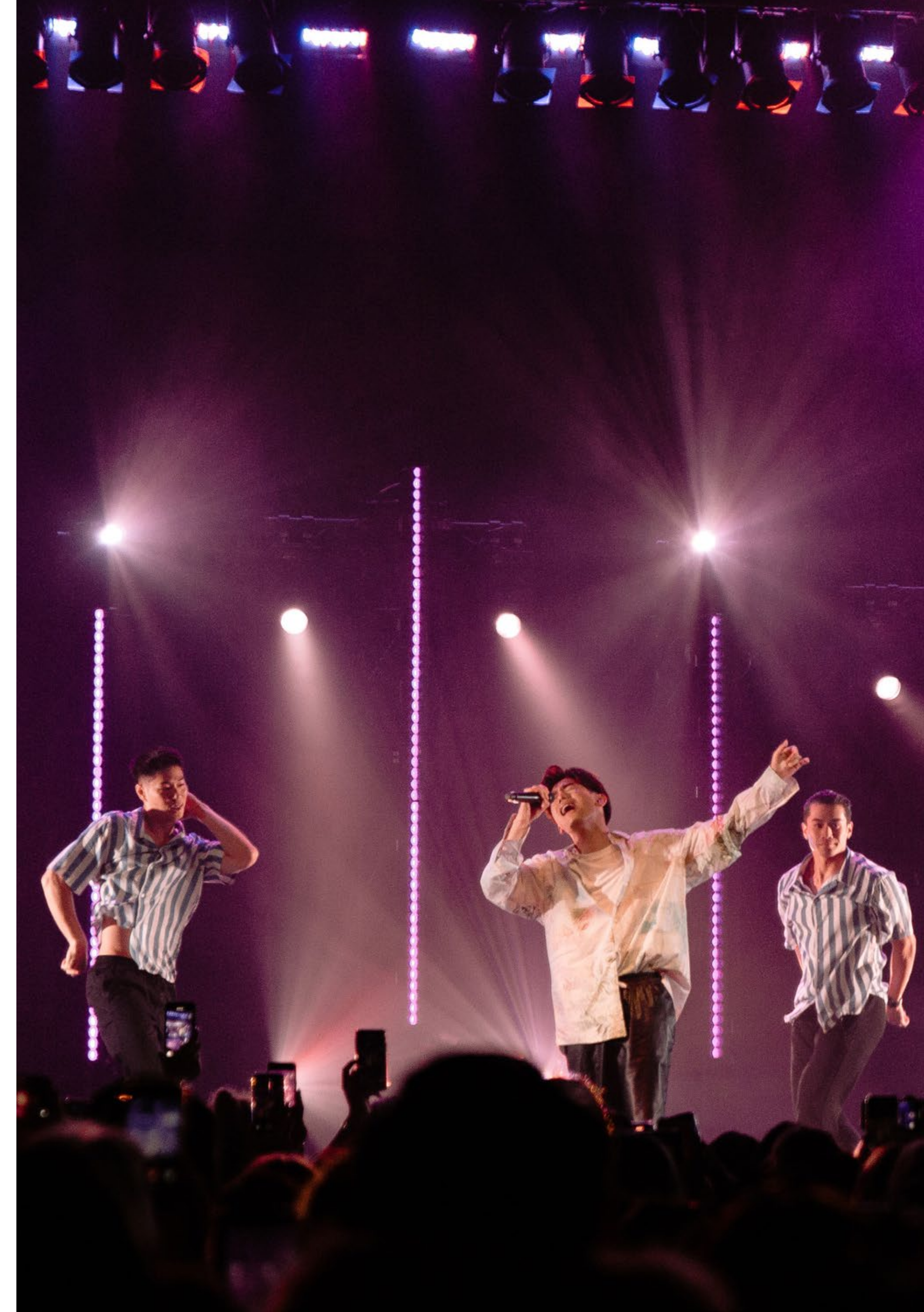
Sostenibilidad

Reducción de desechos y contaminación causados por los conciertos presenciales masivos. Se tratará de impulsar el reciclaje y la economía circular de los productos de realidad virtual.



Apoyo a nuevas revelaciones

El diseño de esta plataforma permite que artistas revelación que no son muy conocidos puedan darse a conocer más fácilmente.



Nuestras empresas partner

ticketmaster[®]
ticketea.com

Venta de tickets



Música digital



vodafone

Tecnología/Comunicación



Salas de conciertos

Una nueva forma de concebir el ocio y el entretenimiento de la mano de nuestros partners y clientes.

Actualmente, las asociaciones entre empresas es la clave del éxito de una idea; ya que al unirse, ellas aportan sus fortalezas y aumentan su potencial. Anyfest es una plataforma de conciertos interactivos y para poder llegar al consumidor es necesario establecer partnerships con empresas clave.

La venta de entradas se realizará a través de las principales ticketeras españolas, Ticketmaster o Ticketea. Estas empresas nos proporcionan el medio para poder vender las entradas de una forma segura.

Para poder retransmitir los conciertos en vivo, es necesario contar con una plataforma física donde se pueda llevar a cabo la grabación del concierto. Por eso, se considera oportuno establecer una asociación con ACCES la Asociación de Salas Privadas de Conciertos.

Por último, Vodafone es un partner clave para el desarrollo de la idea y para su correcto funcionamiento por todos los avances de la tecnología 5G. Al tratarse de una empresa que se dedica al sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones, va a ser la compañía que proporcione toda la infraestructura relacionada con los servidores, la comunicación 5G y software.



3. DESARROLLO DE NEGOCIO



Modelo de negocio: paquetes de concierto

	 REVELACIÓN Para los artistas más pequeños	 BASICFEST Para los artistas más prometedores	 PLUSFEST Para los artistas más ambiciosos	 ANYFEST Para los artistas más rompedores
Capacidad máxima	700	2000	5000	Ilimitados
Salas VIP				
Minijuegos	1	2	4	4
Precio	750€	2500€	5500€	16000€

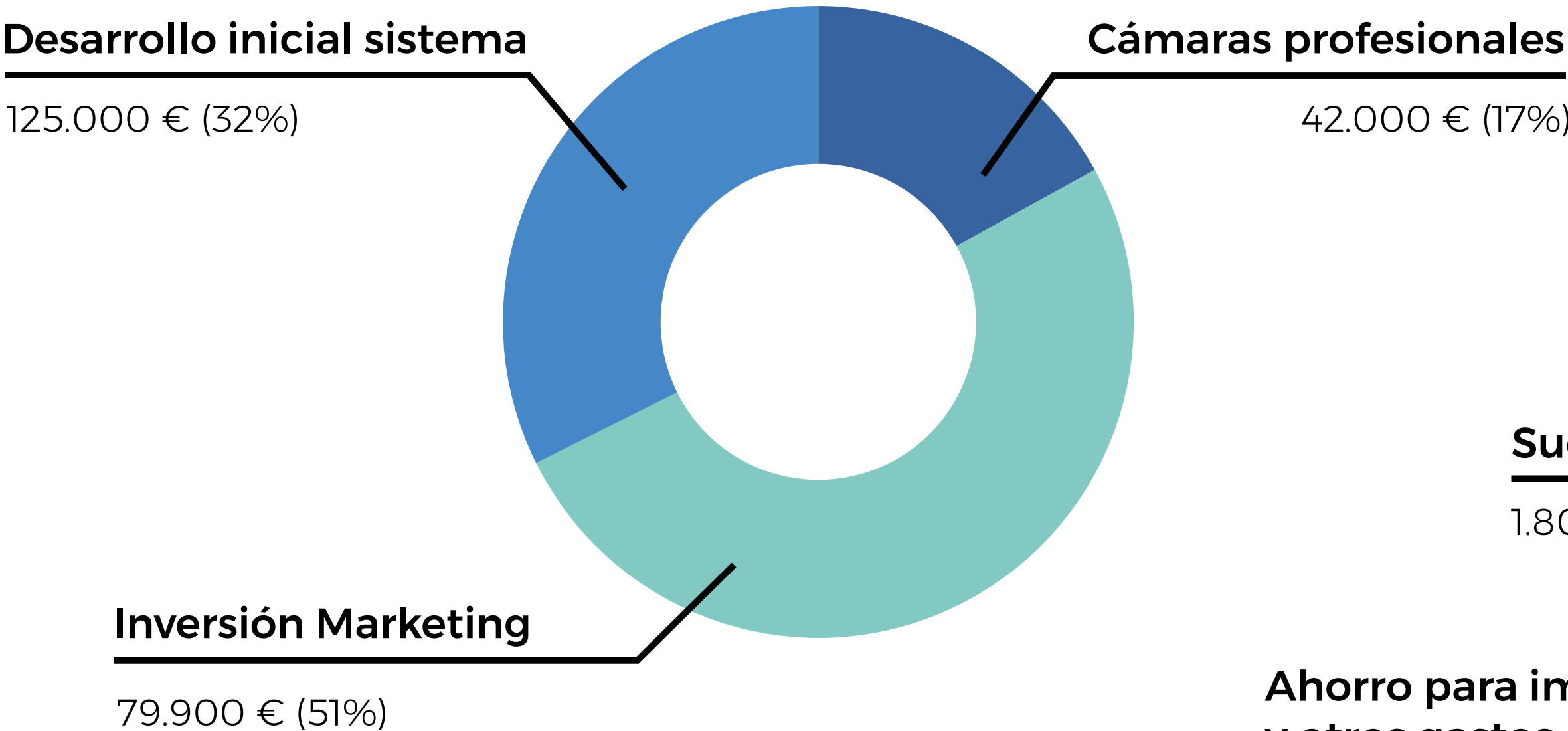
Los paquetes se adaptan a las necesidades de cada cliente, teniendo en cuenta tanto a los artistas más pequeños como a las grandes estrellas.

Desde anyfest ofreceremos packs de conciertos a las promotoras o a los artistas auto representados como principal fuente de ingresos. Queremos que nuestros paquetes se adapten perfectamente al artista, por lo que ofrecemos distintas tarifas en función del número de usuarios que podrán acceder al concierto. Los artistas más pequeños pueden optar por el económico pack “Nueva revelación”, mientras que los más grandes podrán aspirar a realizar un concierto “Anyfest”, digno de ser recordado.

Cuando un artista adquiere un paquete de concierto, podrá elegir cuánto ganar con las entradas. En cualquier caso, el coste de nuestros paquetes es fijo, independientemente de las entradas que se vendan después de que el artista lo adquiera.

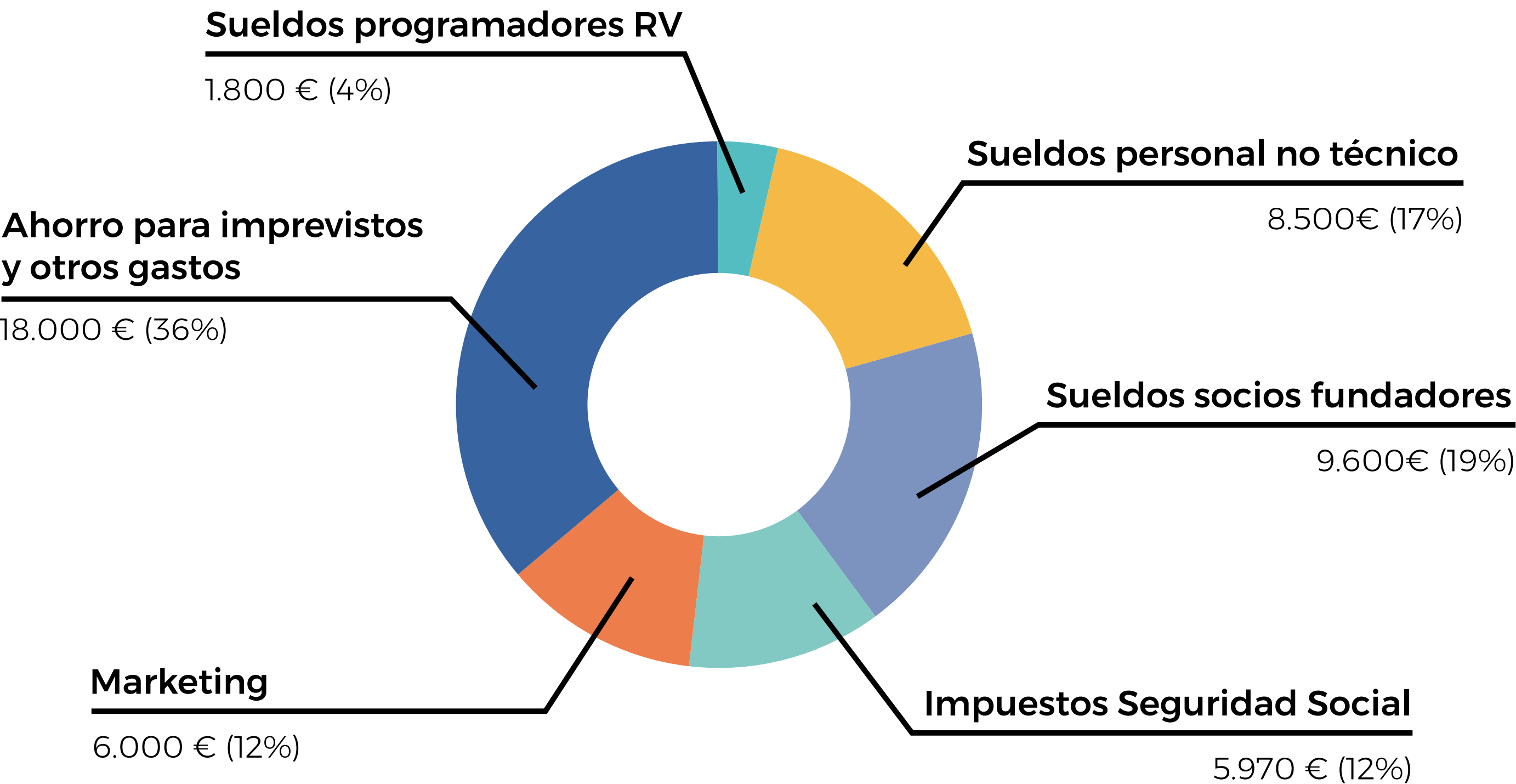
Además, los paquetes de conciertos incluyen minijuegos durante la experiencia previa, y los paquetes superiores ofrecen a los artistas la posibilidad de configurar una “sala vip” con una cámara 3D. En estas salas podrán interactuar con los fans antes o después del concierto, abriéndoles, entre otras, la posibilidad de que vendan entradas más caras que incluyan un “meet and greet” virtual.

Análisis de negocio: Coste inicial y mensual



Coste Inicial:
246.900€

Coste Mensual:
49.920€

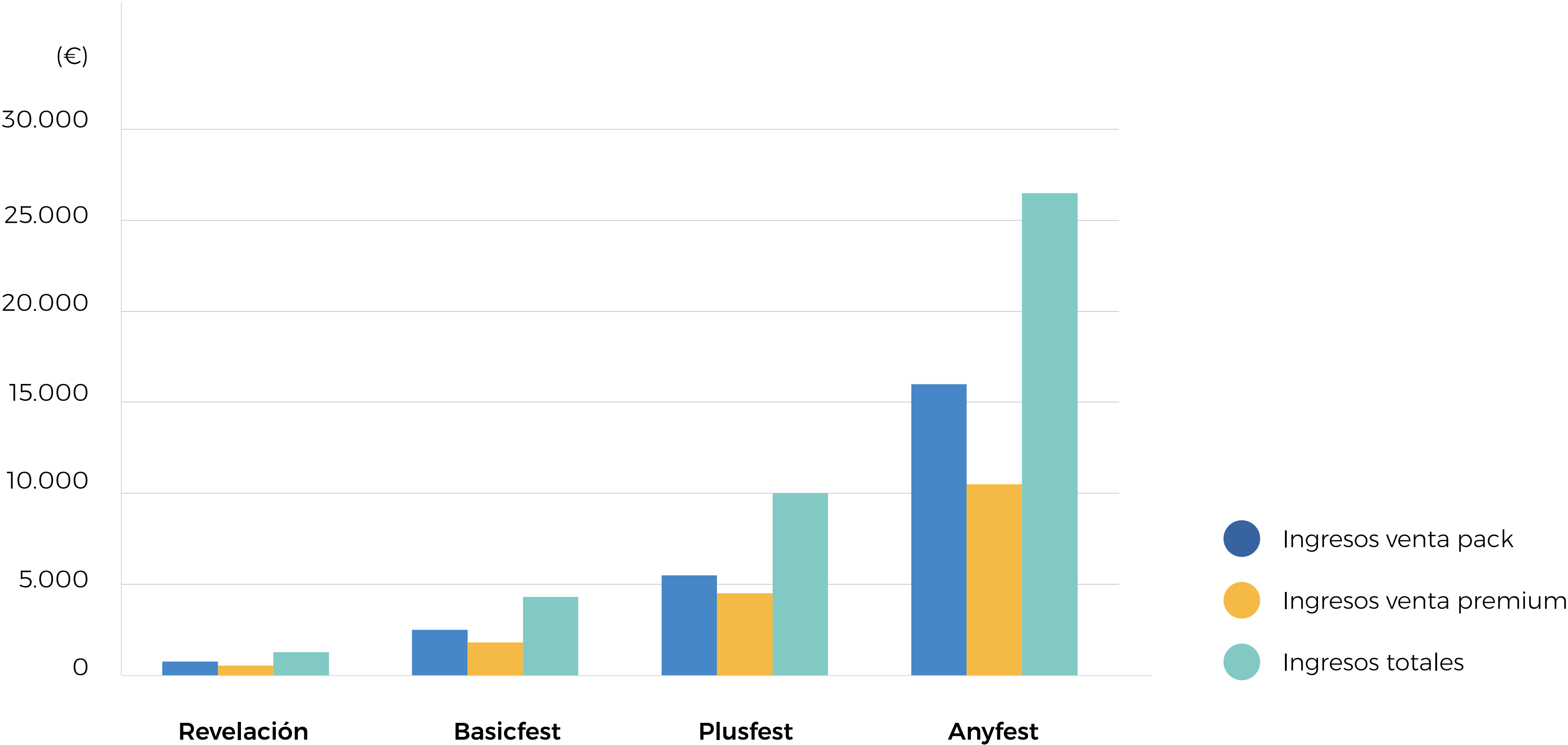


Hemos estimado que el coste inicial del desarrollo será de 246.900€, así como un año para el desarrollo de la infraestructura Software.

Una vez operativos, planeamos unos gastos mensuales de 49.920€, de los cuales, 18.000€ se reservarán como ahorro o para hacer frente a gastos inesperados.

Análisis de negocio: Ingresos

Ingresos estimados en función del paquete de concierto



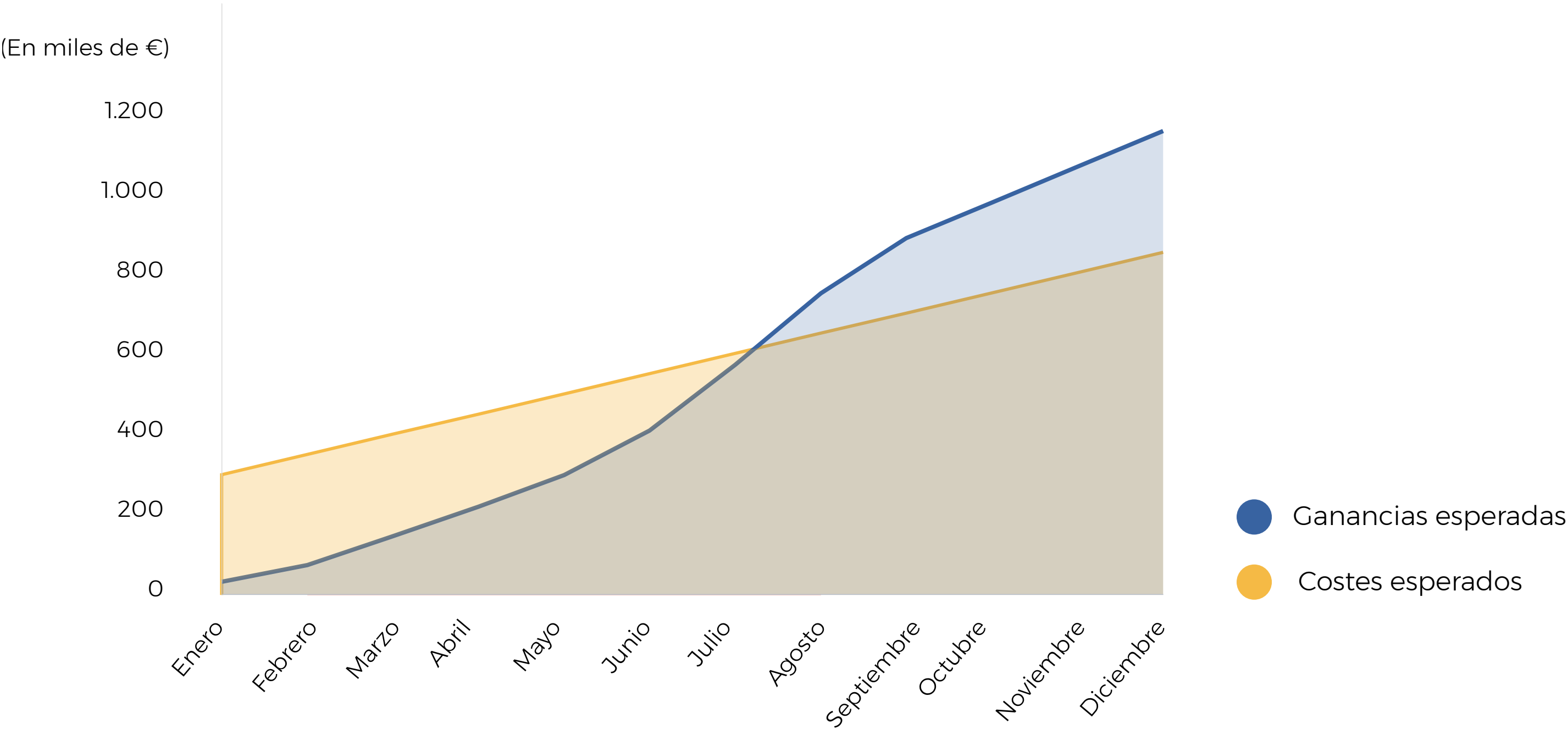
Aparte de los ingresos provenientes de la venta de paquetes a proveedores, hemos planteado también ofrecer un “pack premium” a los usuarios. Los usuarios podrán adquirir este paquete por 5€ tras comprar su entrada, y hacerlo les permitirá disfrutar de algunas ventajas durante la experiencia previa o las votaciones de interacción, entre otras.

Planeamos que el pack tenga un atractivo del 30%, por lo que prevemos ganar 5€ del 30% de los asistentes totales al concierto.

Gracias a estas fuentes de ingresos, se plantea ganar 1.141.725€ nuestro primer año.

Ingresos esperados primer año:
1.141.725€

Análisis de negocio: punto de equilibrio



Estimación del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se podría alcanzar después de siete meses operativos.

Alcanzaremos el equilibrio después de 7 meses operativos. A partir de entonces, planeamos alcanzar un estado de crecimiento lineal continuo, con significativas crecidas durante los meses de verano.

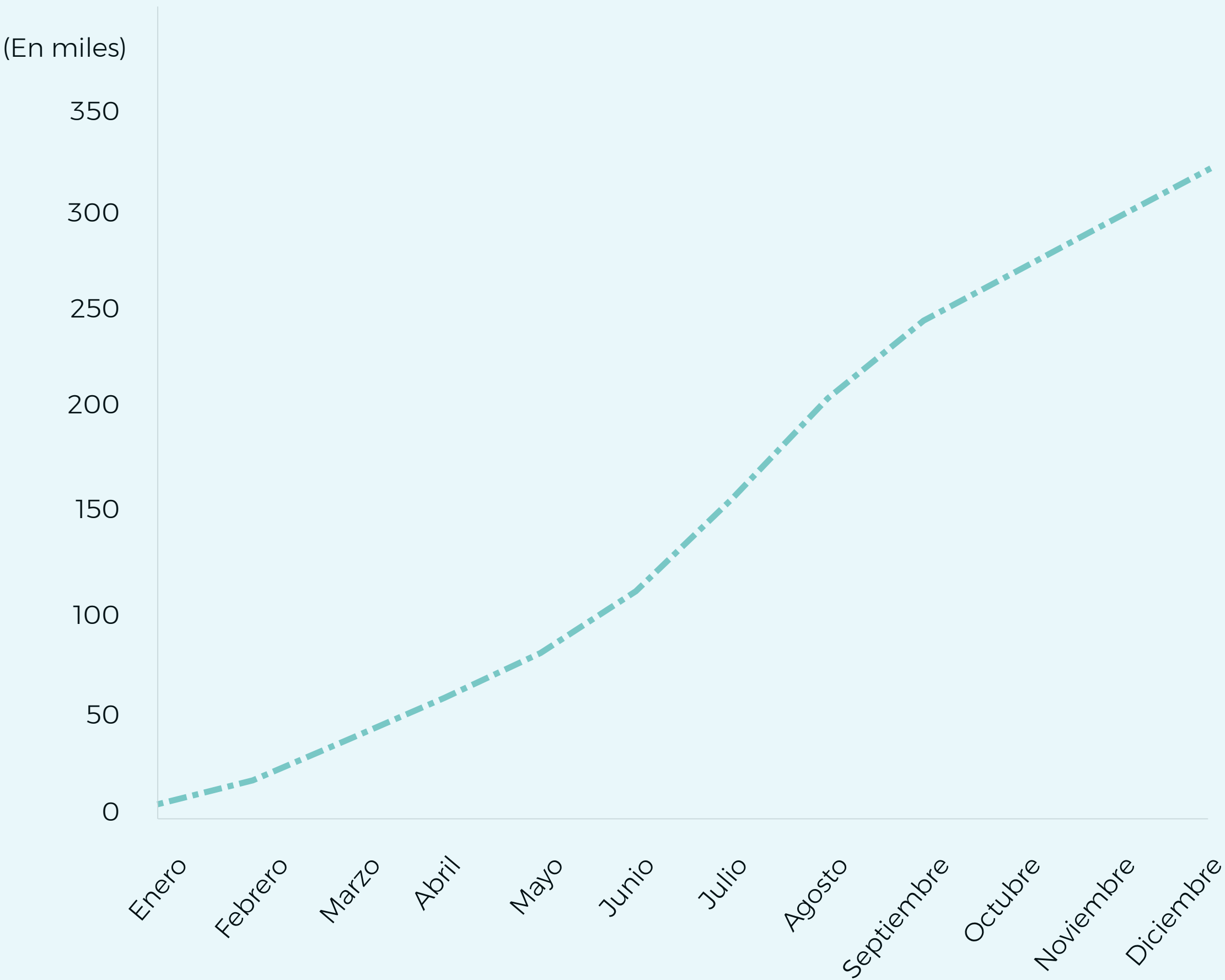
Una posible configuración para que los ingresos superen a las deudas, sin contar el coste inicial de desarrollo, será realizar 12 conciertos mensuales:

- 6 Conciertos Revelación
- 3 Conciertos Basicfest
- 3 Conciertos Plusfest.

Por supuesto, hay varias configuraciones con las que podríamos alcanzar el equilibrio, pero consideramos especialmente factible la realización de esta configuración en concreto, ya que supone apenas 3 conciertos semanales y las empresas que se dedican al sector de la música realizan más conciertos por semana que en esta estimación.

Análisis de negocio: Usuarios estimados

Asistentes acumulados previstos

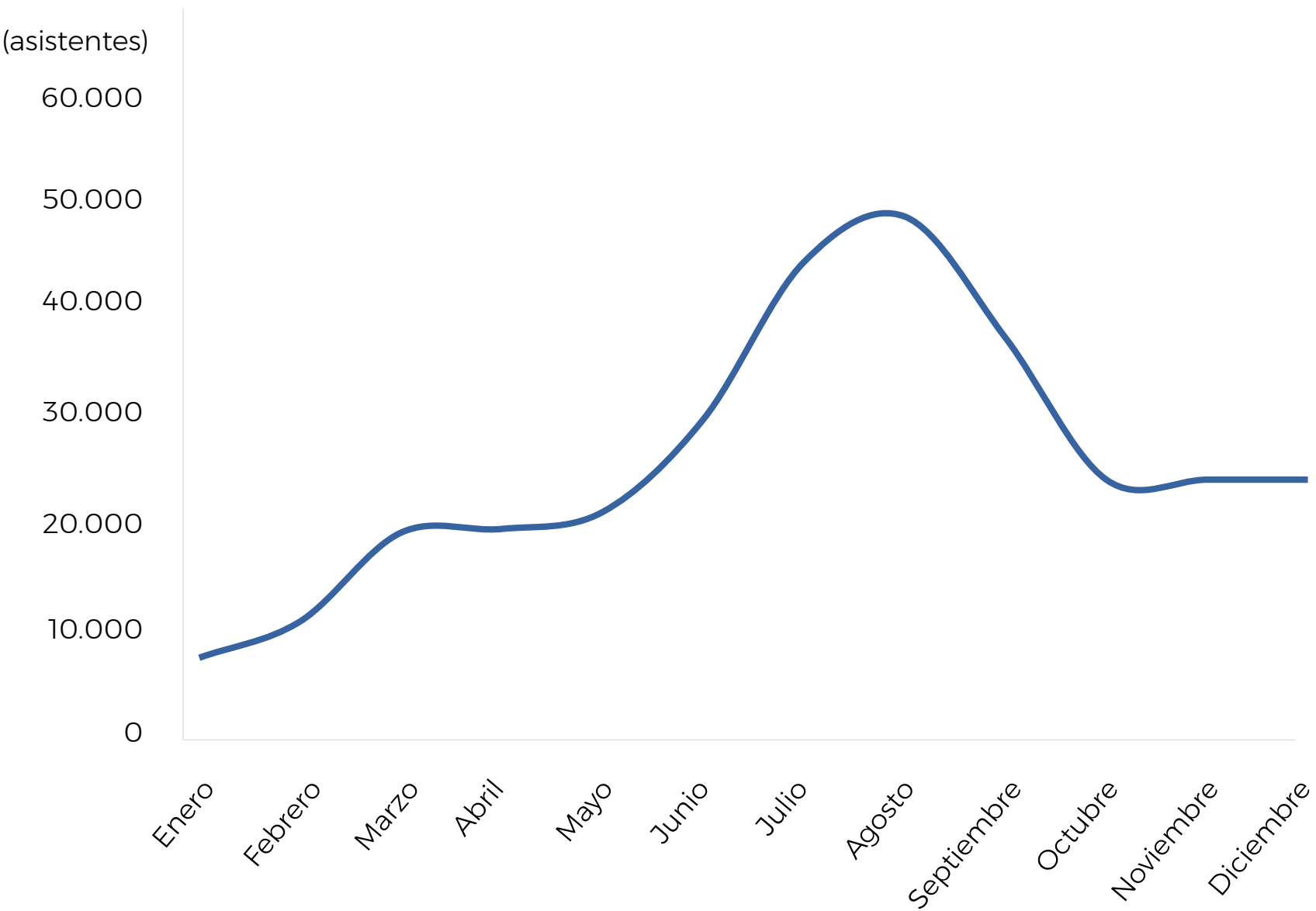


Usuarios esperados año: 318.650 usuarios

El crecimiento de los usuarios se estima que va a ser exponencial con pequeñas mesetas; es decir, al principio el crecimiento será mas elevado y luego se estabilizará.

Por otro lado, en los meses de veranos se prevé realizar un número superior de conciertos al ser la época de festivales. Por ello, en esos meses se espera un crecimiento más rápido de los usuarios.

Asistentes mensuales previstos



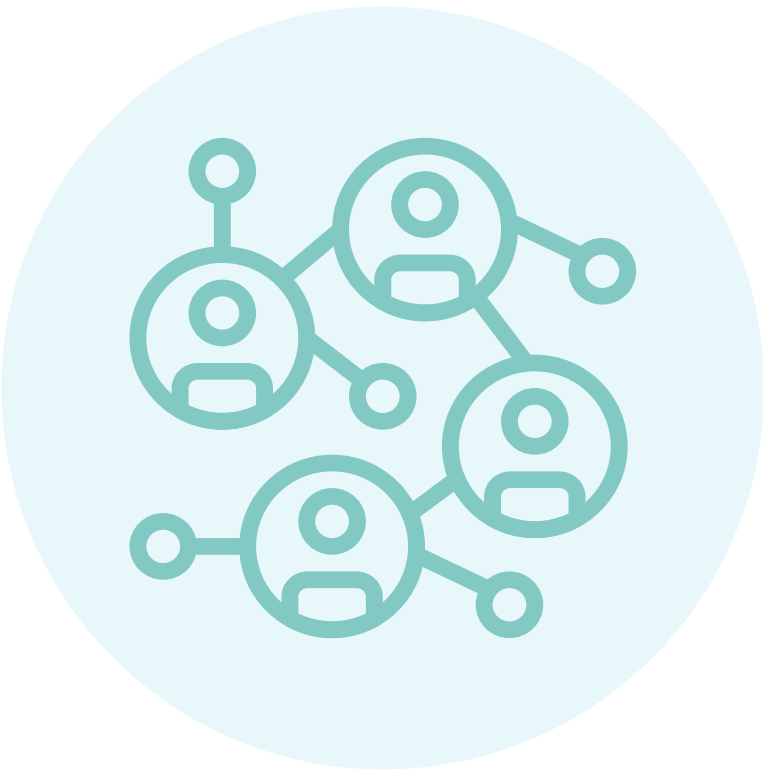
Milestones del proyecto: próximos pasos



**Lanzamiento
Anyfest**



**Festivales
Anyfest**



**500.000
usuarios**

**Expansión
internacional**



**20.000
usuarios**



**Primeras salas
presenciales**



Conoce al equipo de Anyfest

Paloma Escribano

CDO y Co-Founder

Estudio ingeniería de software, me apasiona el desarrollo software, y me considero una persona creativa y exigente conmigo misma.



Celia García

CPO y Co-Founder

Como Ingeniera en Diseño Industrial, me encargo de la parte gráfica y estratégica del proyecto, en la que aportó una visión creativa y cuidó la experiencia del usuario.



Carlos Pozuelo

CTO y Co-Founder

Aporto experiencia técnica gracias al desarrollo de múltiples proyectos software en diferentes ámbitos.



Alejandra Abad

CFO, Desarrollo Sostenible e Innovación y Co-Founder

Como socióloga y estudiante del Máster en Economía Circular, introduzco la visión social a la parte técnica



Yvonne Escribano

COO y Co-Founder

Mi experiencia como ingeniera electrónica proporciona conocimientos sobre hardware e infraestructura en nuestro proyecto.



Luis de la Cal

CEO y Co-Founder

Aporto experiencia en el desarrollo de herramientas de realidad virtual centradas en la accesibilidad para la Fundación ONCE.



Porque entendemos que los clientes lo que quieren es relacionarse con empresas que entiendan sus problemas y les suministren soluciones concretas y efectivas.



A woman with blonde hair is wearing a VR headset and has her hands raised in front of her, as if interacting with a virtual environment. The image is overlaid with several concentric red circles that create a sense of motion or focus. The background is a blurred indoor setting.

Y TÚ, ¿ERES ANYFEST?





Vodafone Campus Lab

Equipo UPM-1. "Game Changers"

Participantes:

Paloma Escribano López
Carlos Manuel Pozuelo Rivas
Yvonne Escribano Moré
Luis de la Cal García
Alejandra Abad García
Celia García Ramírez