



La Fête

Eventos infantiles y el desafío de la diferenciación

Antonia Yáñez es ingeniera comercial y madre de cuatro niños. Aburrida de Santiago, dejó su vida como ejecutiva en un banco y decidió iniciar su propio negocio en el rubro de los eventos infantiles. Su historia de emprendimiento comenzó en febrero de 2013, con financiamiento propio y fondos de capital semilla. Hasta el momento, gracias a las redes sociales ha podido publicitar la empresa y organizar varios eventos, pero a cuatro meses de partir su problema radica en encontrar estrategias para diferenciarse de su competencia, por lo que Antonia se pregunta, ¿Cómo diferenciar mis servicios en un mercado con tanta competencia?

“Entusiasta y espontánea, Antonia se propuso desarrollar un proyecto diferente, entretenido y que complementara negocios y tiempo con sus hijos, con quienes puede compartir diariamente en los eventos y talleres que se imparten en el lugar”.

Los niños y los cumpleaños

Con una entretenida e innovadora propuesta, Antonia Yáñez decidió emprender en la región de Coquimbo y dejar atrás su vida como ejecutiva de cuentas en un banco de la capital. Junto a su marido se trasladaron a La Serena y comenzaron a desarrollar la idea de un lugar de entretenimiento para niños, en un lugar seguro y cercano, motivada por su propia experiencia, ya que es madre de tres hijos de uno, cinco y ocho años respectivamente. Gracias a su maternidad y ayudada por su formación como ingeniera comercial, nació la idea del negocio con eventos infantiles.

Después de investigar, Antonia transformó en realidad este sueño y en el sector oriente de La Serena creó La Fête, un centro de eventos infantiles con espacios para niños de distintas edades que ofrece cumpleaños, talleres, baby showers y otras actividades. Es un lugar donde la empresa se encarga del aseo, la entretenimiento y el cuidado de los niños.

En febrero de 2013, organizando el cumpleaños de un sobrino, La Fête tuvo su primer evento. Con el paso de los días, Antonia se enteró de una nueva forma para promocionar sus servicios (además de las tarjetas y redes sociales) y publicó un aviso en el sitio web de una empresa que vende cupones de descuento, lo que sirvió para atraer clientes y masificar su emprendimiento.

Ganas de emprender

Entusiasta y espontánea, Antonia se propuso desarrollar un proyecto diferente, entretenido y que complementara negocios y tiempo con sus hijos, con quienes puede compartir diariamente en los talleres y eventos que se imparten en el lugar.

Una de las grandes ventajas de La Fête es su arquitectura, la que permite desarrollar eventos no importando las condiciones climáticas, ya que está todo techado. Otra de sus ventajas es la cercanía de la atención y la flexibilidad de sus servicios, ya que se acomodan a las necesidades del cliente, ofreciendo variados precios.

Además, para los eventos Antonia siempre ha contado con el apoyo de sus amigas y su familia, quienes con el tiempo se han unido para posicionar a La Fête como una empresa entretenida y dinámica, con las puertas abiertas a toda la comunidad. Como debilidades reconocen que lo más difícil fue averiguar sobre la patente y los trámites necesarios para iniciarse como empresa, y una vez que comenzaron a funcionar como centro de eventos infantiles el gran desafío fue atraer a nuevos clientes, por lo que acudieron a Internet, lo que hasta ahora les ha dado buenos resultados en temas publicitarios.

A cuatro meses de empezar, la competencia asoma como la principal dificultad, ya que en conjunto con La Fête, durante el verano despegaron otras tres iniciativas similares que se suman a un mercado que ya estaba funcionando con cinco grandes empresas de entretención infantil, por lo que Antonia se pregunta, ¿Cómo diferenciar mis servicios en un mercado tan poblado de competencia?