



## CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestro mayor canal de comunicación es a través de nuestra página web, a través de la cual las empresas que quieran contratar nuestros servicios se podrán poner en contacto con nosotros para concertar una cita.

También dispondremos de folletos los cuales se distribuirán a las empresas para darnos a conocer también a través de ese canal.

A parte tendremos contratados comerciales que se reunirán con los departamentos de recursos humanos de las empresas para mostrarles nuestros servicios.

Para contactar con nosotros usamos diferentes redes sociales como Twitter, Facebook, Instagram, a parte de nuestra página web oficial.





## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para las empresas que hayan usado en varias ocasiones nuestros servicios les ofreceremos un bono, con el cual tendrán un descuento del 20% si utilizan nuestros servicios una vez cada dos meses.

Dispondremos de un buzón de sugerencias a través del cual los clientes nos podrán contar que experiencia le gustaría poder disfrutar y se hará una encuesta para elegir la mas votada y que nuestra desarrolladora de software se pusiera con el desarrollo de esta experiencia.

El trato con los clientes siempre será amigable, la idea es que se olviden de sus problemas de trabajo y puedan disfrutar de una experiencia única que los motive en el ámbito laboral.



## RECURSOS CLAVE



## RECURSOS CLAVE

### **Recursos físicos:**

Disponemos de una nave donde se realizará la actividad, durante el tiempo que los grupos necesiten para realizar la prueba.

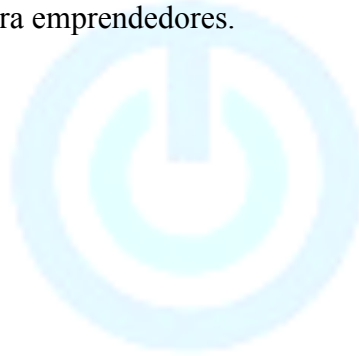
Ofrecemos dispositivos de realidad virtual (gafas, sensores) a todos los componentes de los grupos a través de los cuales vivirán la experiencia de una forma única.

### **Recursos intelectuales y humanos:**

La empresa de software que desarrolla las experiencias, también nos distribuye el hardware. Contamos con un personal para la recepción, comerciales para hacer publicidad y ofrecer servicios a empresas de forma personal y directa; además de monitores responsables de los sistemas de realidad virtual.

### **Recursos financieros:**

Préstamo bancario para emprendedores.





## ACTIVIDADES CLAVE

### **Producción:**

Nosotros vendemos el servicio de la experiencia de las batallas virtuales para las empresas.

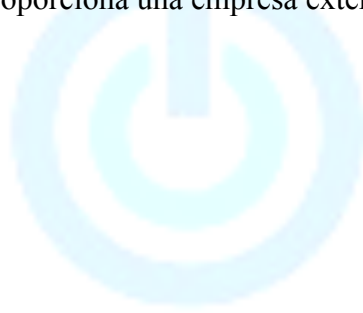
El hardware y el software nos lo suministran empresas asociadas con nosotros.

### **Solución de problemas:**

Nuestras empresas de hardware y software nos proporcionan en caso de fallo a un técnico experto en su sector para la resolución de problemas.

### **Servicio adicional:**

A parte de nuestras experiencias de realidad virtual disponemos de un servicio de catering que nos lo proporciona una empresa externa.





## ESTRUCTURAS CLAVE

**Costes fijos:** Los costes fijos son los gastos que tenemos desde que empezamos el negocio.

- Nuestros costes fijos luz
- Alquiler del local
- Suministro de Agua
- Calefacción/Aire acondicionado
- Sueldo de los empleados

**Economías de escala:** Negociaremos con los proveedores con el objetivo de conseguir las condiciones más ventajosas.

**Economías de amplitud o alcance:** Como nuestra empresa es de servicios no tenemos costes de fabricación

