

2018-2019

STARTinnova

VR TEAMWORK



David Jiménez, Javier García,
Geancarlo Álvarez, Luis Mora



ÍNDICE

PROPOSICION DE VALOR.....	2
SEGMENTACION DE MERCADO.....	3
SOCIEDADES CLAVE	5
FUENTES DE INGRESOS.....	7
CANALES DE DISTRIBUCION Y COMUNICACIONES	7
RELACIONES CON LOS CLIENTES.....	8
RECURSOS CLAVE.....	9
ACTIVIDADES CLAVE	11
ESTRUCTURAS CLAVE	12





PROPOSICION DE VALOR

Nuestra empresa ofrecerá servicios de realidad virtual en la que se realizaran diferentes pruebas de resolución de enigmas o problemas para fomentar el trabajo en equipo y así conseguir un objetivo en conjunto a través de la colaboración de los integrantes.

Ofrecemos una experiencia novedosa en el sector de la realidad virtual, enfocado para las grandes empresas con el objetivo de fomentar las relaciones entre los empleados.

El servicio prestado es un servicio de calidad, especializado y amoldado a las necesidades de nuestros clientes.

Hemos desarrollado una app para móviles que actuará de muestra de lo que pueden experimentar en nuestra empresa. En la misma se planteará un enigma o misterio a resolver. Los miembros del equipo se repartirán las pistas para que puedan llegar a la solución trabajando juntos. Para lo cual será necesario la absoluta colaboración de todos los miembros con el objetivo de fortalecer los lazos entre todos los trabajadores.

Las empresas vendrán en grupos de 50 personas por sesión:

50 personas sesión de mañana, 50 personas sesión de tarde (100 por día)

Habrà una clasificación semestral en la que se registraran los tiempos que tarda cada grupo en realizar la prueba. Esta clasificación estará colgada en nuestra pagina web; a parte de ser enviada mensualmente por correo electrónico a todas las empresas participante.

Los tres primeros grupos en el ranking a final de cada semestre recibirán un premio de acuerdo a como hayan acabado al final de la temporada.

Primer Premio: Viaje para 2 personas de 7 noches con todo incluido en un hotel 4 estrellas para todos los miembros del grupo, pudiendo elegir cada integrante entre:

Punta Cana (República Dominicana)

California (Estados Unidos)

Rivera Maya (México)



Segundo Premio: Viaje para 2 personas de 4 noches con todo incluido en un hotel 4 estrellas para todos los miembros del grupo, pudiendo elegir cada integrante entre:

Berlín (Alemania)
Roma (Italia)

Paris (Francia)

Tercer Premio: Viaje para 2 personas de 2 noches con todo incluido en un hotel 4 estrellas para todos los miembros del grupo pudiendo elegir cada integrante entre:

Gran Canaria (Islas Canarias)

Asturias (Asturias)

Cádiz (Andalucía)





SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros principales clientes serán las grandes empresas. Aunque también ofreceremos nuestros servicios para medianas empresas. Está previsto ampliar en un futuro a familias, colegios, etc.

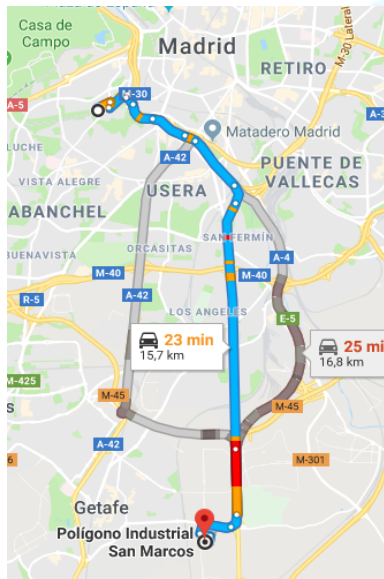
Hemos decidido empezar con las grandes y medianas empresas ya que queremos fomentar el trabajo en equipo utilizándolo como instrumento de motivación laboral muy en boga en nuestros días.

Variable geográfica:

Ciudad: Madrid

Barrio: San Marcos

Dirección: Calle Bell, 6, 28906 Getafe, Madrid



Perfil del consumidor: Empresas muy interesadas en atraer, motivar y fidelizar a empleados con el fin de mejorar su involucración con el proyecto empresarial.

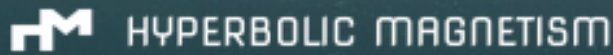
Objetivo: Aumentar el respeto y comunicación entre compañeros del mismo sector o empresa.



SOCIEDADES CLAVE

HYPERBOLIC MAGNETISM

Necesitaremos empresas especializadas en desarrollo de software para crear las experiencias que vamos a ofrecer, hemos pensado en la empresa Hyperbolic Magnetism debido a su reciente triunfo con su aclamado juego Beat Saber.



IRIS 360 STUDIOS

Necesitamos también empresas que nos proporcionen el hardware para poder llevar a cabo nuestra idea, creemos que la mejor opción es IRIS 360 STUDIOS debido a que se sitúa en Madrid y ofrece servicios a empresas importantes como IBM, Redsys, etc.





EN TUS FOGONES

También necesitaremos un servicio de catering para disfrutar al máximo de la experiencia, hemos decidido contratar como empresa de catering a En tus fogones ya que es una empresa ubicada en Madrid y que dispone de los servicios que necesitamos.



CHOLLOMETRO

Finalmente, hemos decidido colaborar con la empresa Chollometro que dispone de pagina web y de aplicación para móviles, servicio que aprovecharemos para subir distintas ofertas de nuestros servicios.





FUENTES DE INGRESOS

Como nuestros clientes serán empresas de muy alto nivel los precios están presupuestados en base a estas características

A parte obtendremos ingresos de la publicidad.

Estos son los packs que tenemos actualmente:

Grupos Pequeños:

Hasta 200 personas

Precio: 99,95 € / persona

Grupos Medianos:

Hasta 350 personas

Precio: 89,95€ / persona

Grupos Grandes:

Hasta 500 personas

Precio: 79,95€ /persona

Todas las ofertas incluyen un servicio de catering después de la experiencia virtual



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 físicos:

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

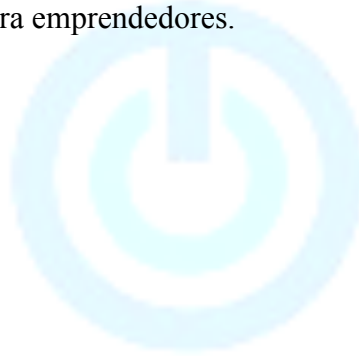
Ofrecemos dispositivos de realidad virtual (gafas, sensores) a todos los componentes de los grupos a través de los cuales vivirán la experiencia de una forma única.

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.

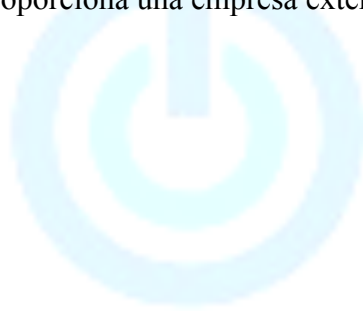
El hardware y el software nos lo suministran empresas asociadas con nosotros.

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

