

SUNRISE

Proposición de valor

Para empezar, el enclave de la empresa se sitúa en Santa Pola. Creemos que un negocio de este estilo sería muy interesante para los adolescentes porque en algunos lapsos de tiempo en esta zona costera y muy turística, los jóvenes menores de edad no saben qué hacer con su tiempo libre. De esta manera lo aprovecharían estrechando lazos con más personas con sus mismas inquietudes.

En nuestro caso, para empezar, nuestra empresa daría un servicio en una zona de costa, y este servicio sería variado:

1. Dos salas de baile; una con *discomóvil* y otra sala *TrapUrban*, ambas con barra de aperitivos dulces, refrescos y batidos, cañones de humo etc.
2. Perfil del trabajador de la empresa:
 - a. Los que están en contacto habitualmente con los clientes deben conocer algunos idiomas como el inglés, el alemán, el francés etc.
3. Sala de videojuegos (zona WiFi) y disponibilidad de varios tipos de juegos. Estas zonas estarían equipadas con sofás, pufs, sillones cómodos, televisiones, equipo de música, videoconsolas, máquina para hacer palomitas, etc.
4. Sala *garden* con una pequeña piscina, con dj, cañón de espuma etc.
5. Actividades de baile social (bachata, batallas de breakdance, lindy hop, samba, etc.)
6. Eventos temáticos (ej: oeste, piratas, temática de videojuegos, iconos culturales, etc.)
7. Exhibiciones de academias de baile y conciertos.
8. Recomendaciones: restaurantes (Veceno) y todo tipo de establecimientos de ocio (Foxxperience Adventure).

9. Alquiler de salas para cumpleaños, comuniones etc.

10. Photocall

¿Por qué Santa Pola?

Por otro lado, simplemente comentar que la elección de Santa Pola como enclave de nuestro negocio responde a cubrir una necesidad que en estos momentos no es posible de cubrir, ya que no hay ningún establecimiento de este estilo por la zona.

¿Qué problema vamos a resolver?

Pretendemos dar un servicio dedicado al ocio de los más jóvenes. Cuando llegan los periodos vacacionales, se trata de un sector de la población con mucho tiempo y no muchas ofertas interesantes, sobre todo que merezcan realmente la pena, teniendo en cuenta de que hablamos de un sector sin ingresos por sus propios medios. Queremos que los más jóvenes cubran su tiempo de una manera divertida y entretenida pero saludable, sin que haya tiempo para un aburrimiento que se repita día tras día.

A todo esto, le llamamos **valor cualitativo**, ya que nos encargamos de coordinar y organizar actividades y experiencias para que el cliente pueda obtener una gran satisfacción de una manera rápida y sencilla para ellos.