

## **8. ACTIVIDADES CLAVE**

Actividades clave: para que nuestro servicio opere con éxito llevaremos a cabo un cierto número de actividades clave. Las actividades claves son un elemento esencial en nuestro local para desarrollar nuestra oferta lúdica, y dichas actividades se dividirán básicamente en:

- Actividades de producción: como nuestra empresa no se dedica a producir ningún producto manufacturado, no contamos con actividades de producción. Nuestra empresa se dedica únicamente a ofrecer un servicio de realidad virtual a los clientes.

Nuestro servicio se podría resumir brevemente, en que ofrecemos un local en el cual se realizan experiencias de realidad virtual donde se puede disfrutar de un amplio número de juegos, los cuales te harán sentir que estás en el mundo real o en diferentes simuladores. Además contamos con una gran cantidad de recreativos y una sala de catering.

Nosotras ofrecemos un servicio en el que tenemos una relación de asistencia personal dedicada, ya que tenemos una interacción directa con el cliente. Nuestra idea de negocio es ofrecer un espacio seguro y fiable tanto para los niños que vienen a celebrar su cumpleaños o simplemente desean pasar la tarde, como para los padres, que confían en nosotras. Para nosotras que el cliente se encuentre satisfecho es muy importante.

Como nuestra idea de proyecto es muy reciente en el sector de ocio, contamos con productos de última generación que cuentan con un diseño ergonómico y cómodo para que nuestros clientes se sientan a gusto y no les resulte complicado y molesto el uso de las gafas o la obligación de tener que colgar los mandos en su muñeca. Hemos optado por comprar los dispositivos de mejor calidad, lo que permitirá que los clientes puedan disfrutar mejor de la experiencia.

- Actividades de solución de problemas: ante los diversos problemas que puedan surgir en la empresa, intentaremos solucionarlos con la mayor brevedad y eficacia posible. Por ello, nos hemos planteado varios inconvenientes que pueden surgir y su correspondiente solución.

La mayor preocupación que pueda surgir, es el uso indebido de los materiales tecnológicos. Como la mayoría de nuestros clientes son gente joven o incluso niños pequeños hay que tener máxima precaución con las gafas, los mandos, los ordenadores, etc. Por ello, siempre habrá un monitor supervisando las actividades. En el caso de que algún dispositivo electrónico se rompa, no habrá problema, ya que contamos con una garantía en cada uno de ellos. Además hemos contratado un servicio técnico para que podamos arreglar lo antes posible las futuras averías. Mantendremos una estrecha relación con ellos, ya que aunque no haya ningún tipo de averías, se pasarán al menos una vez al mes para

comprobar el estado de los dispositivos y realizar el mantenimiento correspondiente. Como la base de nuestro local son las actividades de la realidad virtual es la parte a la que tenemos que dar más importancia.

Otro problema que nos puede surgir es que los posibles clientes no se sientan atraídos por el servicio que ofrecemos. Al ser una idea innovadora y nueva en la ciudad de Burgos puede que no haya tanta demanda como nosotras esperamos. Aunque como en otras ciudades de España ha tenido una gran acogida confiamos que en Burgos sea igual. <sup>1</sup>Un claro ejemplo de ello, son las múltiples realidades virtuales que hay en Madrid o en Barcelona, y que han funcionado correctamente.

Por último, otro problema que podría surgir sería la rentabilidad de la sala de catering. Hemos optado por juntar la realidad virtual con una sala de catering, aunque todavía no sabemos cómo va a funcionar esta combinación de actividades. Nosotras confiamos en que la gente venga a pasar su tarde en la realidad virtual y después opte por alquilar el catering para una cena familiar o de amigos. La realidad virtual estará situada en la planta baja del local, mientras que la sala de catering estará situada en el piso de arriba. Sabemos que tenemos una gran competencia en este campo, ya que cerca de nuestro local hay empresas de comida rápida muy potentes como McDonalds o Burger King.

- Actividades de plataforma o red: para poder estar conectados con nuestros potenciales clientes hemos optado por crearnos varias redes sociales e incluso nuestra propia página web para poder estar al alcance de los clientes.

Creemos que una de las actividades clave de nuestra empresa, es la capacidad que tengamos de promocionarnos para poder llegar al mayor número de clientes. Como la mayoría de nuestros clientes son gente joven pensamos que la mejor idea para llegar a ellos es a través de las redes sociales ya sea Instagram o TikTok. Además confiamos en que los clientes que vengan a disfrutar de la realidad, hablen con sus amigos y familiares de nuestro local, y así nos promocionen indirectamente.

Para nuestro público más mayor y para los padres de los niños que deseen informarse sobre nuestro servicio contamos con una página web. Allí detallamos exhaustivamente las actividades que llevaremos a cabo, las medidas Covid que se emplearán, los precios de la realidad virtual, los pasos que hay que llevar a cabo para alquilar el local o para reservar la sala de catering, entre muchas otras cosas. En el caso de que el cliente se quede con alguna duda siempre nos podrá llamar para que se la resolvamos.

---

<sup>1</sup><https://www.zerolatencyvr.es/reserva/>

Priorización: para nosotras lo más importante es ofrecer un servicio donde el cliente se sienta agusto y comodo por lo que priorizaremos esta idea. Creemos que el factor clave para que nuestro local funcione es ofrecer un servicio donde los clientes pasen un rato agradable, a la vez que disfrutan de las diferentes actividades de la realidad virtual.