

Sociedades clave

Teniendo en cuenta que nuestro negocio es bastante ambicioso, lo ideal sería hacer contratos o alianzas con varias empresas de distintos sectores que puedan aportarnos recursos clave, capaces de impulsarnos y ayudarnos con nuestros productos.

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras:

Una de las pequeñas “alianzas” que tenemos pensado es la promoción de videojuegos. Aun habiendo distintas formas de promocionar los videojuegos de manera gratuita, es difícil llegar a un público sin tener suerte o que te den un pequeño impulso. Como consecuencia hemos pensado que ayudar a pequeñas empresas o incluso autónomos exhibiendo sus productos en nuestra página web de forma gratuita para luego sacar beneficios de su venta sería lo idóneo. A su vez, ofreceríamos la oportunidad de probar estos videojuegos en nuestro local.

De la misma manera en la que haremos alianzas con quien quiera promocionar su videojuego, también las haríamos con quien quiera promocionar su propia película/animación. Aunque es cierto que existe la posibilidad de promocionarse mediante las redes sociales y está claro que es una buena alternativa, la opción de promocionarse mediante nosotros también podría ser considerado por las distintas empresas ya que dichas animaciones estarían expuestas en todo momento (sobre todo en la página web) junto con los datos del propio creador para evitar cualquier tipo de plagio.

Proveedores

Para el correcto desarrollo de nuestra empresa necesitamos varios proveedores:

- Proveedor de recursos electrónicos

Hoy en día, contactar con una empresa o cualquier tienda que provea los materiales electrónicos necesarios para nuestro local es sumamente sencillo. Sobre todo teniendo en cuenta que grán parte de las tiendas disponen de la mayoría de productos que necesitaremos, como por ejemplo los ordenadores, las consolas e incluso el mobiliario adaptado al ámbito recreativo digital y los productos que aporten comodidad a este (alfombrillas, luces, etc).

- Proveedor de videojuegos

Los autónomos, estudiantes, pequeñas empresas, etc, que quieran promocionar sus videojuegos podrían subir sus creaciones a nuestra página web de forma totalmente gratuita consultandonos con anterioridad. Esta tendría un apartado desde el que los clientes puedan comprar el videojuego en digital, no sin antes probar una demo para comprobar si el juego es del gusto del cliente, cuyas ganancias irían mayoritariamente a la persona/organización que publique el videojuego.

- Proveedor de películas

Los autónomos, estudiantes, pequeñas empresas, etc, que quieran promocionar sus películas las subirían de forma totalmente gratuita a otro apartado de nuestra página web que funcionaría como plataforma de streaming. Básicamente se podrían ver las películas de forma online a través de nuestra página web con tan solo pagar una membresía. La intención es que esta sea una membresía barata que se pague mensualmente para mantener al cliente suscrito con nuevo contenido constante.

- Proveedor de mobiliario

De cara al apartado mobiliario que forma parte del bar de nuestro local, priorizaremos la comodidad a la hora de seleccionar los muebles que lo compongan. De la misma forma en la que también priorizaremos la comodidad de los sofás o sillas que formen parte de las salas alquilables. Dichas salas, también estarán insonorizadas con placas de copopren siendo estas efectivas y económicas (capaces de ser adquiridas en páginas web como Amazon y tiendas físicas), para aportar una mejor experiencia al cliente y una mayor calidad de servicio, permitiendo así que el cliente no sea distraído y respetando su privacidad.

- Proveedor de comida

Lo idóneo a la hora de crear un local como el nuestro cuyo aspecto más destacado no es la comida, es contactar con una empresa que provea comida precocinada, aperitivos, o snacks. Unos ejemplos serían patatas fritas con condimentos (como queso y bacon), croquetas, nuggets, etc, los cuales son alimentos fáciles de digerir y resultan atractivos para el cliente. Lo que más destaca de estos productos es que tienden a ser los más baratos, pero a su vez, suelen ser los más demandados de cara a los tipos de alimentos en locales y bares.

Reducción de riesgos

Para reducir los posibles riesgos que puedan suceder en el local, sería esencial contratar un seguro como el de "Maquinaria y equipos electrónicos" el cual proteja los ordenadores, los monitores, y todo equipo informático a nuestro nombre. Esto es debido a que gran parte de la electrónica es cara y por mucho que impidiésemos cualquier hurto anclando los equipos, nada asegura que estos no sean dañados por distintas razones (tanto interna, como externamente).