

- La gran parte de nuestros clientes son estudiantes y emprendedores.
- Gente con ganas de crear contenido digital, motivados a empezar a emprender una nueva idea.
- Jóvenes, Adultos, niños etc
- Porque igual no tienen el espacio ni los recursos en su casa para crear un buen contenido digital, lo que les motiva es el querer llevar su idea a otro nivel.
- El cliente espera un buen espacio para dejar volar su imaginación y crear contenido con ello.
- En este caso el cliente es el que paga por utilizar nuestro espacio.
- Contratando a creadores de contenido conocidos, también llamados "influencers" para que utilicen nuestros espacios y a su vez nos promocionen.
- Creando tarjetas de fidelización en las que cuando vengan 5 veces a consumir nuestros servicios, la sexta vez que vengan tengan 1 sala gratis.
- Supone el coste de dejar una sala gratuita durante 4 horas al cliente, es decir que se ahorra 24,99€.
- A través de varios medios como pueden ser las redes sociales, folletos e incluso colaboraciones con influencers.
- Será una combinación de los dos, pero le pondremos más atención a los canales virtuales debido a que nuestra empresa va dedicada al ámbito virtual como videos, fotos etc
- Si subimos videos a youtube nos saldría gratis, por otro lado en las redes sociales como Tik Tok o instagram nos costaría una media de 10€ a la semana. En cuanto a los folletos, imprimir 200 nos costaría 5€.

