

Circuito de karts

Presentación del proyecto

El presente proyecto consiste en la creación de un circuito de karts diseñado para ser un espacio inclusivo, donde personas con diversas capacidades físicas puedan disfrutar de la emoción y la adrenalina de las carreras. El objetivo es romper barreras mediante karts adaptados e innovadores que garanticen una experiencia accesible, segura y emocionante para todos los usuarios. Este enfoque no solo busca ofrecer diversión, sino también fomentar la igualdad y la integración, permitiendo que cada persona experimente la sensación única de ser piloto en un ambiente inclusivo y profesional.

1. Proposición de valor

La propuesta de valor se centra en ofrecer una experiencia inclusiva e innovadora en el ámbito de los karts, dirigida tanto a clientes profesionales como a entusiastas ocasionales. El enfoque combina accesibilidad, flexibilidad y un entorno social único.

Se ofrecen opciones adaptadas a las necesidades de los clientes mediante membresías, pases diarios y mensuales, diversificando así las formas de acceso (disponibilidad). Además, se complementa esta oferta con servicios adicionales, como un bar y una tienda de productos, para enriquecer la experiencia general (prestaciones).

El proyecto se enfoca en la inclusión mediante el diseño y adaptación de karts para personas con diversidad funcional, lo que permite que un mayor número de personas puedan disfrutar de esta actividad (personalización, disponibilidad). Este compromiso rompe barreras de accesibilidad y posiciona al negocio como pionero en la creación de experiencias más igualitarias (novedad).

Al combinar flexibilidad, innovación y un fuerte enfoque en la accesibilidad, se ofrece una solución completa y diferenciada que responde tanto a necesidades prácticas (cuantitativas) como emocionales de los clientes (cualitativas).

2. Segmentación del mercado

El circuito de karts está diseñado para ser accesible a una amplia variedad de público, con un enfoque especial en la inclusión, permitiendo que todos los usuarios puedan disfrutar de la actividad. La segmentación del mercado se realiza de la siguiente manera:

Mercado masivo: El circuito está dirigido a un gran grupo de consumidores con necesidades similares, abarcando desde entusiastas del karting hasta aquellos que buscan una experiencia recreativa única. Este segmento incluye a familias,

grupos de amigos y visitantes ocasionales que buscan una actividad divertida y emocionante.

Mercado de nichos: Dentro del mercado de nichos, el proyecto se enfoca en grupos específicos con necesidades muy concretas, tales como:

- **Personas con diversidad funcional:** El diseño y adaptación de karts para personas con discapacidades físicas permite que este segmento pueda disfrutar de la experiencia de las carreras de karts de manera segura y accesible.
- **Entusiastas del karting:** Aficionados y profesionales del karting que buscan un circuito de alta calidad para practicar y competir. Este segmento valora la calidad de la pista, la seguridad y las prestaciones de los karts.
- **Empresas y grupos corporativos:** Empresas que buscan actividades de team building y eventos corporativos. El circuito ofrece paquetes especiales para grupos grandes, incluyendo el alquiler del espacio para eventos y actividades personalizadas.

Mercado segmentado: El proyecto también se dirige a diferentes segmentos de clientes con necesidades ligeramente distintas, ofreciendo servicios y productos adaptados a cada uno de ellos:

- **Clientes ocasionales:** Visitantes que buscan una experiencia de karting puntual. Para este segmento, se ofrecen entradas individuales y pases diarios.
- **Clientes frecuentes:** Entusiastas del karting que visitan el circuito regularmente. Para este segmento, se ofrecen membresías mensuales y anuales con beneficios adicionales.
- **Familias:** Grupos familiares que buscan una actividad recreativa para todas las edades. Se ofrecen paquetes familiares y actividades adaptadas para niños y adolescentes.

Mercado diversificado: El proyecto diversifica su oferta para atender a distintos segmentos de clientes no relacionados, ampliando su modelo de negocio:

- **Venta de productos y merchandising:** La tienda de productos ofrece una variedad de artículos relacionados con el karting y la automoción, atrayendo a entusiastas y coleccionistas.
- **Servicios de bar y restaurante:** El bar del circuito ofrece alimentos y bebidas, proporcionando una experiencia completa para los visitantes y generando ingresos adicionales.

Plataformas o mercados multilaterales: El circuito también funciona como una plataforma que conecta diferentes segmentos de usuarios que dependen unos de otros:

- Anfitriones y huéspedes: El circuito conecta a los organizadores de eventos (anfitriones) con los participantes (huéspedes), creando un ecosistema interdependiente donde ambos segmentos se benefician mutuamente.
- Colaboraciones con empresas de eventos: Al colaborar con empresas de eventos, el circuito puede ofrecer paquetes completos para celebraciones privadas, eventos sociales y corporativos, maximizando la utilización del espacio disponible.

En resumen, la segmentación del mercado del circuito de karts abarca desde un enfoque masivo hasta nichos específicos, segmentos diversificados y plataformas multilaterales, asegurando que la oferta sea atractiva y accesible para una amplia variedad de usuarios.

3. Sociedades clave

El éxito del circuito de karts no depende únicamente de su infraestructura o de la experiencia que ofrece a los participantes, sino también de las relaciones que se establezcan con diversos aliados estratégicos. Estos socios clave desempeñan un papel fundamental en asegurar el funcionamiento diario y el crecimiento sostenible del proyecto.

Uno de los actores principales son los mecánicos especializados, quienes se encargan de mantener los karts en perfecto estado. Su labor garantiza no solo la seguridad de los usuarios, sino también la calidad de la experiencia. Los mecánicos deben estar siempre disponibles para reparar cualquier falla o problema técnico que pueda surgir, consolidando la confianza de los clientes en el circuito.

Igualmente importantes son los proveedores de repuestos. Contar con una red de proveedores confiables permite comparar precios y elegir las mejores ofertas, lo que resulta clave para reducir costos y asegurar la disponibilidad constante de piezas esenciales. Esta estrategia de optimización en la gestión de recursos tiene un impacto directo en la sostenibilidad económica del proyecto.

Otro elemento crucial es la colaboración con conductores profesionales. La aprobación y preferencia de pilotos experimentados no solo eleva el prestigio del circuito, sino que también actúa como un poderoso imán para atraer nuevos usuarios. Los comentarios positivos de los profesionales pueden convertirse en una herramienta valiosa para generar interés y promocionar el circuito en diferentes ámbitos.

Por otro lado, establecer convenios con escuelas públicas y privadas que ofrezcan programas de mecánica puede aportar múltiples beneficios. Estas instituciones educativas no solo proporcionan personal joven y capacitado, sino que también abren la puerta a programas de prácticas. Esto crea un flujo constante de talento técnico y fomenta la integración de jóvenes al mercado laboral, enriqueciendo aún más la propuesta del circuito.

Además, el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal) representa otra oportunidad de colaboración significativa. A través de este organismo, no solo es posible acceder a subvenciones, sino también gestionar la contratación de empleados para diversas funciones, como la atención al cliente o la gestión del bar del circuito. Este enfoque permite integrar a colectivos prioritarios y fortalecer la inclusión laboral.

Otro aliado estratégico son las empresas de eventos. Al colaborar con ellas, se pueden generar ingresos significativos mediante el alquiler del circuito para actividades corporativas, sociales o incluso celebraciones privadas. Estos eventos tienen el potencial de convertirse en una fuente recurrente de ingresos, maximizando la utilización del espacio disponible.

Finalmente, la AEPKA (Asociación Española de Pistas de Karts) es un recurso valioso para cualquier circuito que busque consolidarse en el mercado nacional. Ser miembro de esta organización no solo ofrece acceso a subvenciones y oportunidades de publicidad, sino que también brinda apoyo para mejorar la gestión y el posicionamiento del circuito.

En definitiva, construir y mantener relaciones con estos socios clave es esencial para garantizar el éxito y la sostenibilidad de un circuito de karts inclusivo. Cada colaboración aporta un valor único, fortaleciendo las bases de un proyecto que busca destacar en un mercado competitivo.

4. Fuentes de ingresos

Las principales fuentes de ingresos del circuito de karts incluyen:

- Alquiler del circuito: Cobro por el uso de la pista por parte de los clientes.
- Venta de entradas: Ingresos generados por la venta de entradas para carreras y eventos.
- Membresías: Ofertas de membresías mensuales y anuales para clientes frecuentes.
- Bar y restaurante: Venta de alimentos y bebidas en el bar del circuito.
- Tienda de productos: Venta de merchandising y productos relacionados con el karting y la automoción.

- Alquiler para eventos: Ingresos generados por el alquiler del circuito para eventos corporativos, sociales y celebraciones privadas.
- Publicidad y patrocinios: Ingresos derivados de acuerdos publicitarios y patrocinios con marcas y empresas.

5. Canales de distribución

Para llegar a los clientes, se utilizará una combinación de canales directos e indirectos:

- Canales directos:
 - Website y tienda online: Para la venta de entradas, membresías y productos.
 - Redes sociales: Para promocionar eventos, ofertas y novedades.
 - Taquilla en el circuito: Para la venta directa de entradas y productos.
- Canales indirectos:
 - Agencias de viajes y turismo: Para la venta de paquetes que incluyan la experiencia en el circuito.
 - Empresas de eventos: Para la organización de eventos corporativos y sociales en el circuito.
- Canales asociados:
 - Colaboraciones con hoteles y restaurantes locales: Para ofrecer paquetes combinados que incluyan alojamiento y comida.

6. Relación con clientes

El enfoque en la relación con los clientes se basa en la personalización y la fidelización:

- Asistencia personal: Atención directa y personalizada en el circuito.
- Autoservicio: Posibilidad de comprar entradas y productos a través de la tienda online.
- Servicios automatizados: Sistemas de reserva y pago online.
- Comunidades: Creación de una comunidad de entusiastas del karting a través de redes sociales y eventos.
- Co-creación: Involucrar a los clientes en el diseño y mejora de nuevos servicios y productos.

7. Recursos clave

Los recursos clave para el funcionamiento del circuito de karts incluyen:

- Infraestructura: Pista de karts, instalaciones, bar y tienda de productos.
- Personal especializado: Mecánicos, personal de atención al cliente, instructores y gestores de eventos.
- Karts adaptados: Vehículos diseñados para ser accesibles a personas con diversidad funcional.
- Tecnología: Sistemas de reserva y pago online, software de gestión y herramientas de marketing digital.

8. Actividades clave

Las actividades clave para el desarrollo y mantenimiento del proyecto incluyen:

- Mantenimiento de karts: Asegurar que los karts estén en perfecto estado y listos para su uso.
- Gestión de eventos: Organización y coordinación de eventos corporativos, sociales y celebraciones privadas.
- Marketing y promoción: Estrategias de marketing digital y colaboraciones con influencers y marcas.
- Atención al cliente: Proveer un servicio excepcional y personalizado a todos los visitantes.
- Innovación y desarrollo: Continua mejora y adaptación de los karts y servicios para satisfacer las necesidades de los clientes.

9. Estructura de coste

La estructura de costes del circuito de karts se encuentra directamente vinculada a las fuentes de ingreso previstas, entre las que destacan el alquiler del circuito, los ingresos derivados del bar y la comercialización de productos relacionados con el karting y la automoción. Estas actividades principales permiten financiar las distintas áreas que conforman el proyecto y garantizar su viabilidad económica.

En primer lugar, los costes operativos son esenciales para el funcionamiento diario del circuito. Estos incluyen el mantenimiento de los karts, los salarios de los empleados, desde mecánicos hasta personal de atención al cliente y del bar, así como la adquisición de repuestos y materiales de consumo. La eficiencia en la gestión de estos recursos resulta crucial para mantener la calidad del servicio y satisfacer las expectativas de los usuarios.

Por otro lado, los costes de infraestructura representan una inversión significativa. Este apartado abarca tanto el alquiler o la compra del espacio necesario como la construcción y el mantenimiento de las instalaciones, entre las que se encuentran la pista, las áreas comunes y el bar. Estas infraestructuras no solo deben cumplir con los estándares de seguridad, sino también ofrecer una experiencia agradable y accesible para los visitantes.

También es importante considerar los costes relacionados con el marketing y las colaboraciones. La promoción del circuito mediante publicidad, la organización de eventos especiales en colaboración con empresas del sector y la participación en iniciativas de asociaciones como AEPKA contribuyen a atraer nuevos clientes y consolidar la reputación del proyecto. Estas acciones tienen un impacto directo en el aumento de los ingresos y en la fidelización de los usuarios.

Finalmente, los costes administrativos también juegan un papel relevante. Este apartado incluye los gastos vinculados a la gestión del negocio, como licencias, seguros y trámites legales. Aunque puedan parecer menos visibles, son indispensables para operar dentro del marco legal y asegurar la continuidad del proyecto.