

Canales

¿Cómo vais a hacer para que vuestro producto/servicio llegue a vuestros clientes?

Para atraer y conectar con los diferentes segmentos del mercado (gamers, aficionados, grupos, turistas y pilotos reales)

1. Canales digitales

Redes sociales

Las redes sociales son clave para mostrar lo que nuestra empresa ofrece a todo tipo de personas ajena al mundo de los simuladores así como a todo fanático a este mundo, para ello utilizaremos; Instagram, TikTok, YouTube para crear contenido sobre, vídeos de carreras, reacciones de clientes, clips espectaculares del simulador, resultados de pilotos entrenando, promociones y eventos entre otros

Página web propia

Otro de nuestros canales digitales será nuestra propia web. Una elaborada web donde se podrá acceder a un calendario con la disponibilidad, un apartado de reservas, apartado de compra de los diferentes bonos que LiveRacing ofrece, noticias sobre el automovilismo, un apartado sobre los eventos que organizamos y sus respectivas inscripciones entre otros apartados

Google Maps + SEO local

Fundamental para aparecer cuando alguien busque:

- “simulador de coches”
- “simracing”
- “entrenamiento para pilotos”

2. Colaboraciones y alianzas estratégicas

Kartings y circuitos reales

Derivación de pilotos reales y amateurs que necesitan entrenamiento.
Se pueden ofrecer descuentos cruzados o packs de entrenamiento.

Autoescuelas deportivas o escuelas de pilotos

Lugar perfecto para captar pilotos en formación.

Ofrecer entrenamientos personalizados o simulaciones de circuitos.

Tiendas gaming y talleres de coches deportivos

Punto de contacto con clientes apasionados por la conducción.

Hoteles y agencias de turismo

Atraen turistas que buscan actividades únicas en la ciudad.

3. Canales físicos y experiencia directa

Local propio llamativo y visible

La ubicación, señalización y escaparate atraerán clientes que pasan por la zona.

Eventos presenciales

- Montar un simulador en ferias, centros comerciales o eventos de motor
- Competiciones internas (ligas de fin de semana)
- Activaciones en karting o circuitos

Aumenta la visibilidad, genera confianza y muestra el producto de manera inmediata.

4. Publicidad y promociones

Campañas en redes sociales

Anuncios segmentados a:

- gamers,
- pilotos,
- aficionados al motor,
- grupos de ocio,
- turistas.

Adrián, Aimar, Edwar, Sidi

2CC2

2025-2026

Google Ads

Muy eficaz para personas que quieren reservar algo rápido.

Promociones de lanzamiento y packs

Una de las promociones que ofrecemos es la siguiente: "Primera sesión al 50%", "Trae un amigo gratis", con esta queremos atraer a mas gente con la intencion de que los que hasta dia de hoy no hayan tenido un primer contacto con los simuladores pueden probarlo y en caso de que les guste vuelvan

Adrián, Aimar, Edwar, Sidi
2CC2
2025-2026