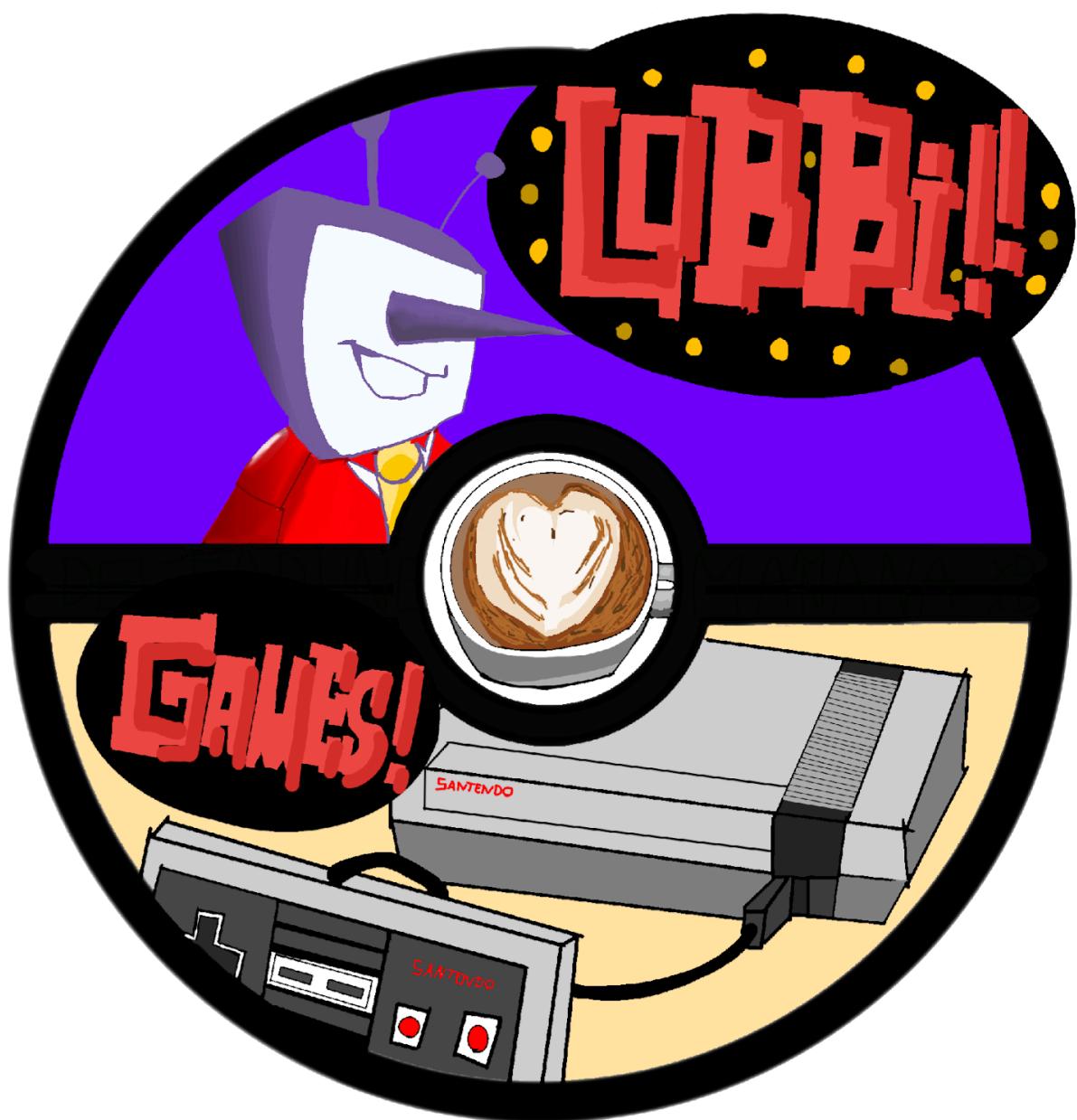


# TIENDA LOBBI



**Integrantes:**

Yohalber Martinez Ruiz  
Irene Paniagua Marcos  
Damián Muñoz Granero

<b>1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO</b>	<b>2</b>
<b>2. PROPOSICIÓN DE VALOR</b>	<b>3</b>
<b>3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO</b>	<b>4</b>
<b>4. SOCIEDADES CLAVE</b>	<b>5</b>
<b>5. FUENTES DE INGRESOS</b>	<b>6</b>
<b>6. CANALES</b>	<b>7</b>
<b>7. RELACIONES CON LOS CLIENTES</b>	<b>8</b>
<b>8. RECURSOS CLAVE</b>	<b>9</b>
<b>9. ACTIVIDADES CLAVE</b>	<b>10</b>
<b>10. ESTRUCTURA DE COSTES</b>	<b>11</b>

# 1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto consiste en la creación de un espacio integral y novedoso dedicado a los aficionados a los videojuegos y a la cultura "friki". El negocio se fundamenta en la integración de servicios que habitualmente se encuentran fragmentados, unificando en una sola ubicación la oferta comercial y la experiencia social de entretenimiento.

La propuesta de valor nace para resolver la dificultad que tienen los clientes actuales para encontrar, en un mismo lugar, productos especializados y un entorno cómodo para jugar y socializar. El proyecto no se limita a ser una tienda tradicional, sino que se define como un centro de experiencias basado en tres pilares fundamentales:

- **Venta Retail Especializada:** Comercialización de videojuegos, consolas, accesorios, personalización de objetos, con especialidad en figuras y productos colecciónables que suelen ser difíciles de encontrar o tener precios elevados en otros establecimientos.
- **Zona de Cyber Café y Gaming:** Espacio equipado con ordenadores de alto rendimiento y buena conexión a internet, diseñado para aquellos usuarios que no disponen de equipos potentes en casa o que prefieren la experiencia de jugar en red local (LAN) con amigos.
- **Comunidad y Eventos:** La organización activa de eventos presenciales como talleres, clases, torneos o competiciones que fomentan la socialización y el sentido de pertenencia entre los jugadores (gamers).

El público objetivo abarca a personas de entre 12 (con supervisión de un adulto) y 40-50 años, incluyendo desde coleccionistas con alto poder adquisitivo hasta jugadores sociales y competitivos. A través de este modelo híbrido que será escalable, el proyecto busca convertirse en un punto de encuentro referente para la comunidad del gaming, ofreciendo calidad, comodidad y una experiencia evolutiva para el cliente, además de ser una zona segura para estos.

El nombre del lugar será “*Lobbi*” (de la palabra Lobby), cuyo significado radica de ser la zona de un juego donde los jugadores interactúan tranquilamente mientras esperan a que comience la partida.

