# Canales

# Canales de comunicación

Vías por las cuales se va a dar a conocer la propuesta de valor. Nuestros principales canales de comunicación van a ser:

* **Publicidad en internet.** A través de empresas de anuncios como google adsense nos daremos a conocer junto con nuestra geolocalización y una publicidad agresiva.
* **Posicionamiento SEO en buscadores.** Ya que no hay ninguna empresa parecida, intentaremos posicionarnos con diferentes palabras clave buscadas por encima en los buscadores.
* **Campañas en redes sociales.** Contactaremos con personas muy seguidas (Influencers) para intentar que publiciten y vengan a nuestro local, de forma que atraeremos a sus seguidores, abriendo una posible puerta de entrada a clientes potenciales. A parte de ello, tenemos nuestras redes sociales donde publicaremos diferentes eventos y códigos de descuento.
* **Buzoneo en la puerta de colegios.** Como nuestro público objetivo es joven, intentaremos bombardear con publicidad llamativa en las entradas de colegios y universidades con el fin de atraer clientes.
* **Recomendación.** Como conocemos a mucha gente del sector, que, a su vez, tienen muchos amigos a los que le puede interesar nuestro producto, mediante el “boca a boca” podremos conseguir mucha visibilidad.

# Canales de distribución

El canal de distribución principal es el local que tenemos para nuestro negocio, al cual los jugadores tienen que asistir para poder acceder al servicio, puesto que tenemos una página web, pero es únicamente informativa

# Relación con clientes.

Estrategia para fidelizar a los clientes.

* **Ofertas para primeras contrataciones.** Como hemos dicho anteriormente, en nuestras redes sociales o publicidad, pondremos diferentes eventos y códigos de descuento en los cuales se podrán conseguir rebajas en el precio por usar nuestros productos.
* **Descuentos por antigüedad.** Premiaremos a nuestros clientes más fieles, tanto con cheques regalo, entradas para eventos, diferentes elementos de merchandising, etc…
* **Tarjeta clientes por puntos.** Para controlar la fidelidad de los clientes, tendremos una tarjeta tipo carnet en la que se almacenarán los puntos canjeables por diferentes cosas.
* **Eventos de juegos.** Cuando haya eventos relacionados con videojuegos, como torneos, lans, finales y presentaciones de nuevos videojuegos realizaremos emisiones a puerta abierta de tales.

# Fuentes de ingreso

* **Alquiler de los equipos y consolas.** Nuestra obtención principal de ingresos es el alquiler por tiempo de equipos en nuestro local, sin poder llevárselos fuera de éste. Alquilaremos consolas actuales como la PS4, XBOX One, ordenadores master racer, así como máquinas recreativas “vintage”.
* **Venta de refrescos en autoservicio.** Otra forma de obtención de ingresos es mediantela implantación de una maquina tipo vending, en la que venderemos refrescos y comida.
* **Venta de merchandising.** Venderemos merchandising con el logo de la empresa y patrocinadores, así como de los juegos que estén saliendo.
* **Apuestas deportivas en deportes electrónicos.** Contaremos con unas máquinas en las que se podrán realizar apuestas deportivas.
* **Torneos.** Organizaremos torneos de diferentes juegos en los que habrá que pagar una cuota de entrada, por la cual obtendremos beneficios al llevarnos un pequeño porcentaje de la cuota de participación, además de ser posibles clientes para las dichas previamente máquinas de vending.

# Segmentación del mercado

Nuestro público objetivo va destinado a los jóvenes con ganas de jugar con sus amigos o incluso solos, también dentro de nuestro público puede entrar cualquier persona que necesite probar algún juego, y así ayudarle a convencerle si merece la pena comprárselo o no.

También puede venir gente que necesite un ordenador potente y tareas complejas, como, por ejemplo, modelar objetos 3D.

# Sociedades clave

Las alianzas clave que tenemos son los principales socios que constituimos esta idea, cada uno apoya grandes recursos capaces de que el proyecto tenga éxito:

Mario: **Diseñador**, se encarga de diseñar una web y panfletos para poder hacer publicidad vía web y poniendo carteles por la cuidad, atrayendo más a la gente a entrar a nuestro local

Javi: **Técnico de videojuegos**, encargado de mantener el software de los ordenadores, así como la adquisición de licencias de nuevos videojuegos.

Luis: **Programador**, el encargado de crear un programa capaz de poder controlar y monitorizar todos los ordenadores disponibles del local, pudiendo así abaratar costes a la hora de contratar personal adicional de seguridad para que se revise de forma humana. Con este programa podemos ver en todo momento todos los ordenadores, y en caso de hacer algo indebido, se le tomara el control de este mismo y se le expulsara.