

Modelo de Negocio BowlPlas

Socios claves

Proveedores de equipamiento y mantenimiento para bolos, empresas de alimentos y bebidas, servicios de limpieza, tecnología y software de gestión, agencias de marketing y publicidad, y colaboraciones con entidades locales como escuelas y negocios.

Actividades claves

Gestión de bolera, entretenimiento y restauración, mantenimiento de equipos, atención al cliente, marketing y organización de eventos.

Recursos claves

Instalaciones de bolera con equipamiento, área de entretenimiento y zona de restauración, personal cualificado, sistemas de gestión y reservas.

Propuesta de valor

BowlPlas combina diversión y confort con una bolera moderna, zona de entretenimiento variada y restauración de calidad, creando un espacio único para ocio y diversión en Plasencia para todas las edades.

Relaciones con los clientes

Relación cercana con los clientes a través de un servicio personalizado, programas de fidelidad, eventos y una fuerte presencia en redes sociales.

Distribución

Ubicación física en Plasencia y plataformas digitales como su sitio web y redes sociales para promocionar sus servicios y facilitar reservas.

Segmentos de clientes

Se incluyen todas las edades, desde jóvenes, grupos de amigos, hasta empresas buscando lugares para eventos, atraídos por una propuesta de ocio diversa y de calidad en Plasencia. Aunque nuestro foco principal se centrará en los cliente con un rango de edad de entre 15 y 30 años.

Estructura de costes

Los costes clave de BowlPlas incluyen hipoteca del local, mantenimiento de equipos de bolos y áreas de entretenimiento, nómina del personal, gastos de marketing, compra de alimentos y bebidas, y costes operativos como servicios públicos y seguros.

Fuentes de ingresos

Genera ingresos a través del alquiler de pistas de bolos, venta de comida y bebidas, tarifas por juegos en la zona de entretenimiento, organización de eventos y fiestas, y programas de membresía o fidelización.