

Presentación Edge Simulator

Buenos días, somos mi compañero Carlos Rubio y yo, Jorge Rodríguez.

Hoy os vamos a hablar sobre el proyecto que tenemos en mente y que hemos llamado Edge Simulator.

A lo largo de esta presentación os vamos a contar, desde que es Edge Simulator, pasando por los objetivos que nos hemos planteado y el desarrollo de nuestro futuro negocio (como es la forma de financiación, de captación de clientes, contratación de proveedores, etc.), la estrategia comercial, el marketing, las previsiones y nuestras expectativas de futuro.

¿Quiénes somos?

Mi socio y yo somos dos técnicos que pretendemos ofrecer al mercado un producto muy profesional y realista para el sector de la simulación del manejo de vehículos de alto riesgo, como pueden ser coches de formula 1, rally, aviones de vuelo acrobático, de uso militar, etc.

Edge Simulator, es lo que a Fernando Alonso le hubiera gustado que le ofrecieran en cualquiera de las escuderías en las que ha trabajado.

No solo queremos vender un aparato enorme donde se meta un piloto y que con un programa se ponga a jugar como lo haría cualquiera en el salón de su casa, sino que, aparte de ofrecer una gran calidad en la imagen y el sonido como nunca se ha visto, nuestro deseo es ofrecer unas sensaciones tan reales que cuando el piloto se baje del simulador le van a temblar hasta las piernas.

Además de todo lo anterior, no nos limitaremos a vender el equipo y el software necesario, sino que pretendemos ofrecer un asesoramiento personalizado, constante y especializado para que el cliente se sienta completamente integrado en nuestro proyecto. Será uno más de nosotros.

Todo esto lo vamos a ofrecer mediante una suscripción mensual, a un módico coste perfectamente asumible para nuestros clientes dado el alto servicio que les vamos a proporcionar.

¿Qué nos proponemos?

Utilizando nuestros equipos, la seguridad esta garantizada. No solo la personal, porque los pilotos no van a sufrir ningún daño, en ningún caso, sino también la medioambiental, al minimizar los consumos de combustible, neumáticos, desplazamientos, etc.

Como ya he mencionado, no solo queremos tener las mejores prestaciones en cuanto a imagen y sonido, sino que ofrecemos un realismo tan espectacular que

será complicado diferenciar si se está en el simulador o en el circuito real. Vamos a poner a disposición del cliente todos los circuitos existentes en el mundo, con la posibilidad de modificar todas y cada una de las variables atmosféricas (lluvia, viento, temperatura y hasta las posibles tormentas de arena), así como las prestaciones de los vehículos (tanto las generales según normativa, como los adelantos técnicos que cada marca pueda desarrollar, por su puesto garantizando la mas completa y absoluta discreción al respecto).

¿Cómo lo vamos a hacer?

Como es lógico, empezaremos con el software, que pretendemos que sea inmejorable, lo que nos hemos planteado hacer en un tiempo estimado de 3 años. Nuestro equipo profesional no será muy numeroso al principio, aunque si estará formado por los mejores técnicos que podamos encontrar. Por su puesto, durante este tiempo tendremos que buscar financiación para poder mantener nuestro plan, como son ayudas de investigación den las entidades gubernamentales, sponsors particulares como entidades financieras, empresas relacionadas con el deporte o las nuevas tecnologías, etc.

Nuestra idea es ser tan competitiva que podamos salir a bolsa en el cuarto año. Con esto podríamos ampliar capital para poder empezar una estrategia mas amplia en vistas a la salida inminente al mercado, de forma que podamos empezar a tener beneficios lo antes posible.

A nuestros inversores iniciales les garantizamos un plazo de devolución de 7 años con unos intereses del 5% o el equivalente en acciones de la empresa, cuando se produzca la salida a bolsa.

Ahora doy paso a mi compañero, Carlos Rubio, que os va a hablar de otros aspectos de nuestra empresa muy interesantes. Muchas gracias por escucharme.