

## Datos del Proyecto

### 1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

Denominación Comercial: CórdobaVR: Viaje en el Tiempo

Descripción de la Actividad:

CórdobaVR es una propuesta innovadora que combina la tecnología de realidad virtual con la riqueza histórica de Córdoba para ofrecer a los visitantes y residentes una experiencia única de inmersión en el pasado. Este proyecto busca transportar a los participantes a través del tiempo y permitirles explorar diferentes épocas clave de la historia de Córdoba de una manera emocionante y educativa.

CórdobaVR: Viaje en el Tiempo tiene como objetivo brindar una experiencia envolvente utilizando escenarios virtuales detallados. Los usuarios podrán experimentar la Córdoba Romana, sumergirse en la Época Islámica y revivir el Renacimiento. Mediante el uso de gafas de realidad virtual de alta calidad y tecnología de seguimiento de movimiento, los participantes podrán explorar estos períodos históricos, interactuar con personajes virtuales y aprender de forma lúdica sobre la historia de la ciudad.

La experiencia se llevará a cabo en un espacio especialmente diseñado para CórdobaVR, donde los participantes podrán sumergirse completamente en un entorno virtual realista. El proyecto se esforzará por recrear con precisión los escenarios históricos, desde las calles empedradas de la Córdoba Romana hasta la majestuosidad de la Mezquita-Catedral durante la Época Islámica y el esplendor cultural del Renacimiento.

### 2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

La idea propuesta es desarrollar un negocio llamado "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo", que ofrece una experiencia de realidad virtual histórica en la ciudad de Córdoba, España. Esta innovadora propuesta busca cubrir las necesidades de los residentes y visitantes que deseen sumergirse en la historia y el patrimonio cultural de la ciudad de una manera única y emocionante.

El problema que se pretende resolver con "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" es la dificultad de acceder y experimentar de manera completa el pasado histórico de Córdoba. A menudo, las personas se encuentran limitadas a visitar monumentos y leer libros de historia, sin poder vivir realmente la experiencia de estar en el pasado y explorar los diferentes periodos históricos de la ciudad.

La novedad de la solución propuesta radica en el uso de la tecnología de realidad virtual para crear una experiencia inmersiva y realista. A través de CórdobaVR, los usuarios podrán viajar en el tiempo y explorar la Córdoba Romana, la Época Islámica y el Renacimiento de una manera interactiva y emocionante. La experiencia estará diseñada con escenarios virtuales detallados, personajes históricos y narrativas envolventes, que permitirán a los participantes sumergirse por completo en la historia de Córdoba.

El negocio de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" tiene el potencial de convertirse en un éxito comercial debido a la creciente demanda de experiencias turísticas y culturales únicas. Al ofrecer una forma innovadora de explorar la historia de Córdoba, se brinda a los visitantes y residentes una oportunidad emocionante de aprender y conectar con el patrimonio cultural de la ciudad.

Además, el negocio podría generar ingresos a través de la venta de entradas para la experiencia de realidad virtual, la colaboración con agencias turísticas y hoteles locales, así como la posibilidad de ofrecer paquetes especiales para grupos y eventos corporativos.

### 3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

Experiencia de Realidad Virtual Histórica: El principal producto o servicio ofrecido sería la experiencia de realidad virtual histórica en Córdoba. Los participantes tendrían la oportunidad de sumergirse en escenarios virtuales detallados y realistas que representan diferentes periodos históricos de la ciudad, como la Córdoba Romana, la Época Islámica y el Renacimiento. Esta experiencia inmersiva permitiría a los usuarios explorar, interactuar y aprender de manera lúdica sobre la historia y el patrimonio cultural de Córdoba.

Plataforma Tecnológica: Como parte del servicio, se desarrollaría una plataforma tecnológica que permitiría la gestión y reserva de las experiencias de realidad virtual. Esta plataforma estaría diseñada para facilitar la navegación del usuario, proporcionar información detallada sobre cada período histórico, permitir la compra de entradas en línea y ofrecer una interfaz interactiva para explorar y seleccionar las opciones de viaje en el tiempo.

Colaboraciones con Instituciones Culturales: La puesta en marcha de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" implicaría establecer colaboraciones con instituciones culturales y sitios históricos en Córdoba. Estas colaboraciones permitirían el acceso a información y recursos históricos auténticos, lo que enriquecería la calidad y autenticidad de la experiencia de realidad virtual.

Servicio al Cliente: El negocio se comprometería a brindar un excelente servicio al cliente, asegurando que los participantes tengan una experiencia fluida

y satisfactoria desde el momento de la reserva hasta la finalización de la experiencia. El personal capacitado estaría disponible para asistir a los usuarios, responder preguntas y garantizar la comodidad y seguridad durante la experiencia de realidad virtual.

Oportunidades de Personalización: Se ofrecerían oportunidades de personalización para adaptar la experiencia de realidad virtual a grupos específicos, como familias, estudiantes o turistas. Esto podría incluir paquetes especiales, recorridos guiados o contenido adicional relacionado con los intereses y necesidades de cada grupo.

#### 4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

**Investigación y Desarrollo:** El proceso comienza con una fase de investigación y desarrollo, donde se realizarían investigaciones históricas y se recopilarían recursos y materiales auténticos para crear los escenarios virtuales de cada período histórico en Córdoba. Se llevaría a cabo el desarrollo de la tecnología de realidad virtual, la creación de los contenidos interactivos y la programación de la plataforma en línea.

**Diseño del Espacio de Experiencia:** Se llevaría a cabo el diseño del espacio físico donde se realizarían las experiencias de realidad virtual. Esto incluiría la planificación del diseño interior, la instalación de equipos de realidad virtual, la configuración de estaciones de experiencia y la creación de un ambiente inmersivo que complemente la experiencia virtual.

**Marketing y Promoción:** Se desarrollaría una estrategia de marketing y promoción para generar conciencia sobre "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" y atraer a los clientes. Esto podría incluir la creación de material promocional, la participación en ferias y eventos culturales, la colaboración con agencias turísticas y la implementación de estrategias de marketing en línea, como las redes sociales y el marketing de contenido.

**Reserva y Compra de Entradas:** Se establecería un sistema de reserva y compra de entradas en línea, a través de la plataforma tecnológica desarrollada. Los clientes podrían explorar las opciones disponibles, seleccionar la fecha y hora de su preferencia, y realizar el pago en línea para asegurar su participación en la experiencia de realidad virtual.

**Recepción y Atención al Cliente:** En el día de la experiencia, se recibiría a los clientes en el espacio de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo". El personal capacitado les proporcionaría una introducción a la experiencia, les ayudaría a colocarse los equipos de realidad virtual y respondería a cualquier pregunta o inquietud que puedan tener.

**Experiencia de Realidad Virtual:** Los clientes disfrutarían de la experiencia de realidad virtual en los diferentes períodos históricos de Córdoba. Se les guiaría a través de los escenarios virtuales, interactuarían con personajes históricos y tendrían la oportunidad de explorar y aprender sobre la historia de la ciudad de una manera inmersiva y emocionante.

**Retroalimentación y Comentarios:** Al finalizar la experiencia, se brindaría a los clientes la oportunidad de proporcionar retroalimentación y comentarios sobre su experiencia. Esto ayudaría a evaluar y mejorar continuamente la calidad de los servicios ofrecidos.

**Mantenimiento y Actualización:** Se llevaría a cabo un mantenimiento regular de los equipos de realidad virtual, la plataforma en línea y los contenidos para garantizar su correcto funcionamiento. Además, se realizarían actualizaciones periódicas de los escenarios virtuales y se agregarían nuevos contenidos para ofrecer experiencias renovadas y atractivas.

#### 5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

**Turistas y Viajeros:** Los turistas que visitan Córdoba y los viajeros que incluyen la ciudad en su itinerario turístico son un segmento importante de la clientela. Estos visitantes están interesados en explorar la rica historia y el patrimonio cultural de la ciudad de una manera innovadora y emocionante.

**Residentes Locales:** Los residentes de Córdoba también son una parte clave del mercado objetivo. Muchos de ellos pueden estar interesados en aprender más sobre la historia de su ciudad y descubrir aspectos menos conocidos de su patrimonio cultural.

#### 6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

#### Descríbelo

visitas guiadas, paquetes especiales que combinen la experiencia de realidad virtual con otros lugares turísticos, una tienda de souvenirs y la posibilidad de personalizar experiencias para grupos o eventos especiales.

#### 7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

**Innovación y Originalidad:** La propuesta de combinar la tecnología de realidad virtual con la historia y el patrimonio cultural de Córdoba es innovadora y poco común en la industria del turismo. Esto captaría la atención de los clientes en busca de experiencias únicas y novedosas.

**Demanda de Experiencias Culturales:** Existe una creciente demanda de experiencias culturales y turismo temático que permitan a los visitantes sumergirse en la historia y la cultura de un destino. "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" ofrece una forma emocionante de satisfacer esta demanda al proporcionar una experiencia inmersiva y educativa.

**Atractivo para Diferentes Segmentos de Clientes:** La idea atraería a una amplia gama de clientes, incluyendo turistas interesados en la historia y la cultura, residentes locales que deseen aprender más sobre su ciudad y grupos escolares en busca de experiencias educativas. Esto aumentaría el potencial de clientes y aseguraría una base sólida de demanda.

**Potencial de Diferenciación Competitiva:** La propuesta de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" ofrece una ventaja competitiva al ser pionera en su enfoque de combinar realidad virtual con la historia local. Esto ayudaría a destacar frente a otras ofertas turísticas y culturales en la región.

**Colaboraciones Institucionales:** Las posibles colaboraciones con instituciones culturales y sitios históricos de Córdoba fortalecerían la autenticidad y la calidad de la experiencia. Estas asociaciones podrían proporcionar acceso a recursos históricos auténticos y respaldo institucional, lo que aumentaría la credibilidad y confianza de los clientes.

**Experiencia de Cliente Satisfactoria:** El enfoque en brindar un excelente servicio al cliente, desde la reserva hasta la experiencia de realidad virtual, garantizaría una experiencia satisfactoria. Esto generaría reseñas y recomendaciones positivas, lo que a su vez impulsaría la reputación y la demanda de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo".

**Potencial de Escalabilidad:** El modelo de negocio de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" tiene el potencial de ser escalable. Una vez establecido en Córdoba, se podrían explorar oportunidades para expandir a otras ciudades o destinos con rica historia y patrimonio cultural.

#### **8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada**

**Equipo de Realidad Virtual:** Se requerirán gafas de realidad virtual de alta calidad y controladores para brindar la experiencia inmersiva a los clientes. Estos equipos pueden adquirirse a un costo aproximado de 1.500 euros.

**Ordenador o Consola:** Será necesario un ordenador o consola de gama media-alta para ejecutar los programas y contenidos de realidad virtual. El coste de este equipo puede rondar los 800 euros.

**Software y Licencias:** Se deberán adquirir las licencias de software necesarias para el desarrollo y funcionamiento de la plataforma de realidad virtual. Estas licencias pueden suponer un gasto de aproximadamente 300 euros.

**Material Promocional:** Se incluye la creación de material promocional, como folletos, tarjetas de visita y carteles, que ayudarán a promocionar "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo". El costo de diseño e impresión de este material puede rondar los 200 euros.

**Mobiliario y Decoración:** Se requerirá mobiliario básico, como mesas, sillas y estanterías, para acondicionar el espacio de experiencia. Este mobiliario puede obtenerse con un gasto aproximado de 200 euros.

**Total de la Inversión:** Sumando los costos mencionados anteriormente, la inversión necesaria para iniciar la actividad de "CórdobaVR: Viaja en el Tiempo" dentro del presupuesto de 3.000 euros sería de aproximadamente 3.000 euros.