

Conociendo Emprendedores

LORD OF THE WAR

1. Nombre del Emprendimiento

LORD OF THE WAR

2. Introducción

Lord of the War es una empresa dedicada al entretenimiento mediante la oferta de juegos de mesa de todo tipo, actualmente generan productos como: juegos de estrategia (Warhammer, Heroclix, Lord of the Rings), juegos de rol (Calabozos y Dragones), juegos de modelismo, (Warhammer, Cartas de fantasía) y juegos de entretenimiento familiar (Catan Agrícola) entre otros.

Ven en las familias e individuos que adquieren juegos de mesa de diferente tipo, como su mercado de consumo potencial, con este antecedente, la perspectiva de Lord of the War es llegar inicialmente con sus productos a la ciudad de Quito, con el objetivo de expansión a todo el país. Estiman el potencial de venta de sus productos en la segmentación demográfica, la cual, depende de las diferentes líneas de sus productos, por ejemplo, juegos de cartas de fantasía, van dirigidos especialmente a niños y jóvenes entre 8 y 20 años. Los juegos de estrategia a jóvenes y adultos de 15 a 40 años, y los juegos de entretenimiento familiar a adultos de 20 a 60 años.

Es una empresa nueva en el mercado, inaugurada el uno de diciembre de 2017, por lo cual en este momento participan dos personas de la elaboración de los juegos.

Consideran que este emprendimiento marca una diferencia, siendo la primera tienda oficial que representa a los productos de Games Work Shop (empresa Inglesa con treinta años en el mercado) en el territorio sudamericano. Además que ofrecen un producto diferente que aún no ha sido explotado en el Ecuador como son los Juegos de Mesa Estratégicos, con creación de torneos para sus clientes.

3. Reseña Histórica

En Lord of the War, consideran que la motivación de tener una empresa que se dedique al entretenimiento, surge de la afición familiar a recrear mediante juegos de mesa, las historias fantásticas de libros, películas, además de la colección de los mismos, este hobby hizo que al decidir qué negocio proponerse y luego de analizar el mercado, tomen el camino de su afición.

La oportunidad de mercado que logran detectar, es ver como cada vez en el país, gracias a la influencia en especial del cine, temas como los comic, anime, ciencia ficción, los mundos fantásticos, van tomando cada vez mayor expectativa de la ciudadanía, y al no existir tiendas oficiales que se dediquen a la venta y distribución de los juegos que representan estos universos, visualizan una oportunidad inmejorable.

El diseño de la marca Lord of the War, es un homenaje a quien inculco esta afición familiar, su padre, usando el legado de su apellido traducido al Inglés, que no solamente representa el amor familiar por este modo de vida, –comentan–, sino también engloba la razón de ser de su negocio, a los juegos de estrategia, es decir, a los WarGames.

Una característica de su tienda es el color, donde sobresale el negro magic, con tonos plateados, con gigantografías de las batallas y sus personajes, además de mesas creadas exclusivamente para un mayor disfrute del juego.

La fortaleza de Lord of the War, es la experiencia en el manejo de la estrategia, el marketing y finanzas en otras compañías, además del conocimiento de la mayoría de productos y las necesidades de los clientes objetivos.

Lord of the War ha detectado como una de las facilidades al momento de iniciar el emprendimiento, el apoyo de Games Work Shop al creer en su proyecto y darles la oportunidad de representar a sus marcas.

Los obstáculos percibidos, –mencionan los propietarios–, es el desconocimiento a profundidad de leyes de comercio exterior y comercio electrónico, lo cual generó al inicio problemas, como el pago de multas extras y, el no conocimiento de las partidas arancelarias casi les genera la pérdida total de su primer pedido. Adicional ven a la crisis económica del país, como un factor que dificulta la obtención de créditos para emprendimientos.

Actualmente la compañía está en su fase de nacimiento, por lo tanto, como objetivo inmediato, desean fortalecer la marca para ganar reconocimiento de sus actuales y futuros clientes, el objetivo a corto plazo es tener un segundo local y, proyectándose al futuro, es ser reconocidos como la primera empresa que se dedica a los juegos de mesa y así poder expandir el negocio con otros emprendimientos ligados al giro del negocio.

4. Factores clave, tomados en cuenta por los emprendedores, para obtener buenos resultados en la actividad emprendida

- Tener diferentes líneas de producto para satisfacer las diferentes necesidades de los clientes.
- El conocimiento de los productos es trascendental, para poder capacitar a los futuros clientes que desconocen las diferentes mecánicas de juego.
- La generación de torneos de fidelización de clientes.

5. Datos de identificación del emprendimiento

Dirección: Versalles y San Gregorio. Centro comercial Quitus, local 401 y 402, segundo piso, acceso 9

Teléfono: (593-2) 2230039 /0991956100

Correo electrónico: gerencia@lordofthear.ec

Página web: www.lordofthewa.com

Facebook: #lordofthewar

