

El escape room se alza como una herramienta de team building y formación de equipos

Eskapark opera en Vigo, A Coruña, Santiago y Colindres, Cantabria y prevé concluir el ejercicio con 10 centros operativos

Eskapark, empresa española con seis años de experiencia en el sector del Escape Room, es una de las compañías pioneras en nuestro país en el uso de las salas de ocio en vivo para el team building empresarial y la formación de equipos de trabajo.

El grupo, que cuenta con la marca Eskapark para la gestión de sus centros de ocio, y con la marca Kreative, especializada en el desarrollo y construcción de juegos de escape, ha desarrollado a lo largo de su vida decenas de juegos tanto para sus propios establecimientos como para terceros.

Esta oferta de títulos abarca a todos los públicos, desde juegos para niños a partir de los 5 años hasta juegos familiares y destinados a eventos como cumpleaños, etc; Además, como explica David Sainz, International Expansion Manager de la compañía, el escape room, en cualquiera de sus modalidades, “es perfecto para cursos de desarrollo de habilidades profesionales, para mejorar las relaciones interpersonales dentro de un grupo de empleados o para la selección de personal en las empresas”.

Cada vez son más las empresas que optan acudir a salas de escape para actividades de team building, ya que este tipo de juegos aúna ocio y trabajo y fomenta tanto las habilidades necesarias para el trabajo en equipo, como la capacidad de organización y liderazgo, además de ser un buen entrenamiento para la iniciativa personal y la resolución de problemas. “Facilita también la identificación de roles, por lo que resulta igualmente adecuado para la selección de personal” añade Sainz.

Además, este tipo de actividades destinadas a empresas pueden ser adaptadas y personalizadas al tipo de compañía y objetivo deseado, ya sea puramente empresarial, lúdico o una combinación de ambos, potenciando la imaginación, la motivación y la fidelización a la empresa.

La resolución de problemas a través del juego es “una práctica que hace más de 15 años comenzó a desarrollarse en los Estados Unidos, y en la que nuestro país está actualmente a la vanguardia”, añade Sainz.

Gracias a esta forma de trabajo, a la gran variedad y cantidad de juegos diseñados, la organización de actividades vinculadas al sector, y un equipo creativo multidisciplinar, Eskapark ha sido elegida para sus actividades de team building por numerosas empresas como Decathlon, y por otras importantes entidades como Unicef o Movistar+ dentro de sus iniciativas de marketing.

En el momento actual, Eskapark cuenta con cuatro centros ubicados en Vigo, A Coruña, Santiago y Colindres, Cantabria, dos más que abrirán en Santoña, Cantabria y Valladolid próximamente.

El objetivo es concluir 2019 con cerca de 10 centros y convertirse en la mayor marca de un sector muy atomizado, que crece a un ritmo cercano al 500% al año y en el que aún no existe una enseña de referencia a nivel nacional, afirma David Sainz, International Expansion Manager.

Este directivo afirma también que la compañía tiene la intención de continuar expandiéndose por toda la geografía nacional, tanto en grandes poblaciones como en pequeñas, con especial interés por el norte, en donde ya percibe un incipiente movimiento turístico en torno al escape room, y hacer sus primeras incursiones por América Latina.

Una cadena con el respaldo de un grupo especializado en Ocio en Vivo

El grupo cuenta actualmente con más de 15 juegos de diversas temáticas y en distintas modalidades. Inicialmente, afirma Sainz, el público más habitual de estas salas eran jóvenes de entre 20 y 25 años, pero ahora existe una gran demanda para público infantil (tanto para celebraciones como actividades educativas), o de empresas.

La central del grupo cuenta con departamentos especializados y que cubren todas las fases del proceso creativo, desde la idea original, el diseño de pruebas, la realización de los elementos gráficos decorativos, hasta la fabricación del mobiliario específico necesario para el desarrollo del juego.

La inversión necesaria para poner en marcha una franquicia Eskapark ronda los 72.000 euros (llave en mano) y el plazo medio de recuperación de la inversión es de 20 meses. Los establecimientos de la compañía oscilan entre los 100 m2 y 300 m2, y están muy enfocados a todo tipo de usuarios, con gran atención al público familiar y los grupos de amigos.

Datos de contacto:

Pura de Rojas
ALLEGRA COMUNICACION
91 434 82 29

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Sociedad](#) [Juegos](#) [Entretenimiento](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>