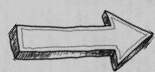


35CAPIT

8A04L35



Creació d'un escape room

Josep Maria Collell Fusellas

Arnau Tubert Ferrer

Treball de Recerca

Tutors: Laia Camps Dachs i Jordi Girbau López

INS Pere Alsius i Torrent, 2n BTX

Curs 2018-2019 (8 d'Octubre de 2018)

*“Els secrets més grans s’amaguen sempre en els
llocs més inversemblants”*

Roald Dahl

Banyoles, octubre de 2018

Volem agrair a totes aquelles persones que ens han ajudat i recolzat en l'elaboració d'aquest treball de recerca.

Primerament als nostres tutors, en els seus inicis a la Laia Camps i en el procés final a en Jordi Girbau. També als diferents professionals que ens han assessorat, als treballadors i empresaris dels *escape room* per les explicacions de les seves experiències, als tècnics de l'Ajuntament per orientar-nos en els aspectes legals i empresarials, a l'historiador per explicar-nos fets històrics del nostre municipi, a l'aparellador que ens ha ajudat en el disseny dels plànols, a Banyoles TV per oferir-nos les seves instal·lacions, a l'arxiver de l'Arxiu Comarcal, a l'Impremta Palmada i a la fusteria Liñan per la seva ajuda i assessorament a l'hora de construir la rèplica de l'arqueta.

I per últim, als nostres pares, que ens han acompanyat , orientat i encoratjat en tot el seu desenvolupament.

A tots vosaltres, moltes gràcies per la vostra col·laboració i per dedicar-nos part del vostre temps!

ÍNDIX

1. Introducció	5
1.1 Justificació	5
1.2 Objectius del treball	5
1.3 Metodologia.....	6
2. Fonaments teòrics	7
2.1 Què és un <i>escape room</i> ?	7
2.2 Origen i història	8
2.3 Característiques	9
2.4 Tipus.....	11
2.5 Altres tipus d' <i>escape rooms</i>	13
2.6 Evolució, situació i ubicació geogràfica	15
2.7 Temàtica.....	17
2.8 Tipus d'enigmes i proves.....	18
2.8.1 Enigmes, puzles i <i>props</i> tradicionals o clàssics	18
2.8.2 Puzles amb mecanismes	20
2.8.3 Enigmes electrònics.....	21
2.9 Habilitats que desenvolupa	22
2.10 Beneficis psicològics	23
2.11 Consells per sortir-ne	25
2.12 Els <i>escape rooms</i> entren a les aules.....	27

3. Planificació i procés de preparació d'un <i>escape room</i>.....	29
3.1 Formulari	29
3.2 Resultats de l'enquesta	29
3.3 Anàlisi de la informació obtinguda	33
3.4 Entrevistes a professionals.....	34
3.4.1 Propietaris i treballadors	34
3.4.2 Professionals d'altres àmbits	45
3.4.3 Conclusions de les entrevistes	48
3.5 Aspectes necessaris per crear una sala.....	48
3.5.1 Ubicació.....	48
3.5.2 Superfície i distribució.....	48
3.5.3 Accessos	49
3.5.4 Sol·licitud de llicències i permisos	49
3.5.5 Planificació i creació del joc.....	50
3.5.6 Altres aspectes a valorar	50
4. Pla d'empresa	51
4.1 Objectius personals i de l'empresa.....	51
4.2 Necessitats que satisfà el producte	51
4.3 Oportunitats i avantatges a aprofitar.....	52
4.4 Fitxa descriptiva de l'empresa	53
4.5 Situació actual del projecte: passos realitzats	53
4.6 Previsions de futur i pla d'operacions	54

4.7 Els promotors	55
4.7.1 Presentació dels promotors	55
4.7.2 Aportacions dels promotors a l'empresa	55
4.7.3 Compromisos entre els promotors	55
4.7.4 Funcions i responsabilitats de cada departament	56
4.7.5 Remuneració dels promotors	56
4.8 El procés de producció o l'organització del servei	57
4.8.1 Descripció del servei	57
4.8.2 Relació detallada dels recursos necessaris per oferir el servei	57
4.9 Àrea comercial.....	57
4.9.1 Els proveïdors	58
4.9.2 La competència.....	58
4.10 Els clients potencials	59
4.10.1 Segmentació	60
4.11 El mercat	61
4.12 El local.....	61
4.13 Política comercial	62
4.13.1 Objectius comercials.....	63
4.13.2 El preu del joc	63
4.14 Publicitat i comunicació	64
4.14.1 Creació del nom de la societat.....	64
4.14.2 Creació d'un logo	64

4.14.3 Disseny d'un <i>flyer</i>	65
4.14.4 Pàgina web i altres maneres de difusió	66
4.15 Punt de venda o distribució	67
4.16 Àrea econòmica financera.....	68
4.16.1 Despeses i despeses d'obertura.....	68
4.16.2 Projecció de guanys i pèrdues.....	72
5. Creació de l'<i>escape room</i>.....	75
5.1 Història i fil conductor	75
5.2 Plànol de la sala	76
5.3 Guió del fil conductor.....	77
5.4 Introducció al joc.....	80
5.5 Proves	81
5.6 Seqüència del joc	88
6. Conclusions.....	91
7. Bibliografia, webgrafia i infografia.....	93
8. Índex d'il·lustracions	97
9. Annexos	100

1.INTRODUCCIÓ

1.1 Justificació

Quan se'ns planteja per primera vegada la realització del treball de recerca, són molts els dubtes i interrogants que es generen per escollir una temàtica. Cadascú de nosaltres, per separat, tenia clar que calia escollir un tema que ens resultés motivador i engrescador alhora.

Un diumenge del mes de novembre, després de realitzar una activitat de lleure, se'ns acut que aquella experiència que acabàvem de viure podia ser el nostre punt de partida. I així va ser com de mica en mica, després d'estones de parlar-ne, la nostra idea agafa forma.

L'objectiu és obrir un *escape room*, un tipus de joc interactiu que està guanyant molts adeptes a tot el món. Aquest joc consisteix en sortir d'una habitació en un límit de temps establert, utilitzant elements del local per resoldre una sèrie d'enigmes i proves. Tenim experiència en aquesta activitat, donat que juntament amb les nostres famílies hem participat i gaudit varies vegades d'aquest tipus de joc. A més a més, s'hi afegeix una altra circumstància: a tots dos ens motiva el món empresarial i en un futur ens agradaria encaminar-nos cap a aquest camp. Hem vist que a la nostra ciutat no hi ha cap activitat d'aquest tipus i nosaltres en podem ser els pioners.

És així com ens decidim plegats a començar aquest projecte.

1.2 Objectius del treball

La nostra idea és obrir un *escape room* a Banyoles, perquè com hem dit anteriorment, no hi cap sala a la comarca del Pla de l'Estany i pensem que pot ser una font d'esbarjo tant per a la gent local, com una alternativa a l'oci tradicional per als centenars de turistes i esportistes que visiten la nostra població cada any.

L'objectiu principal d'aquest treball és estudiar la viabilitat de crear aquesta activitat i conèixer amb profunditat els passos que s'han de seguir, les eines i els recursos necessaris per tirar-ho endavant. Són molts els dubtes i preguntes que se'ns plantegen d'entrada, però volem aconseguir trobar resposta a totes aquestes qüestions fent una recerca exhaustiva i profunda. Volem investigar i conèixer de ben a prop tot el que ens cal per poder fer realitat aquesta idea. Ho

treballarem d'una manera transversal, abordant diferents àmbits, des de l'històric i cultural fins l'econòmic i el tecnològic.

Així doncs a partir d'aquesta idea, concretem els objectius del treball de recerca en aquests set punts:

- ✓ Conèixer tots els aspectes i característiques dels *escape rooms*.
- ✓ Descobrir quin interès pot tenir aquesta activitat a la nostra població.
- ✓ Estudiar la viabilitat de crear un *escape room* a Banyoles.
- ✓ Saber quins passos i recursos ens calen per tirar-lo endavant.
- ✓ Dissenyar una sala d'*escape room* i les proves.
- ✓ Crear un pla de màrqueting.
- ✓ Promoure aquesta activitat de lleure a Banyoles.

1.3 Metodologia i parts del treball

Les estratègies metodològiques que hem seguit i les parts del treball són les següents:

La primera part s'ocupa dels fonaments teòrics i s'hi exposen els conceptes fonamentals, les característiques, els tipus i els aspectes més importants d'aquesta activitat.

Seguidament hi ha la part d'investigació. Per recollir informació s'han fet servir diferents recursos:

- ✓ Enquestes. Amb un formulari *Google*, es vol conèixer quin interès pot generar un *escape room* a la nostra ciutat. A partir d'aquí analitzarem i extreiem conclusions amb les dades obtingudes.
- ✓ Entrevistes. Per tal de saber aspectes més concrets del món dels *escape room* ens entrevistem amb empresaris i treballadors del sector. També utilitzem aquest recurs amb persones vinculades en el món empresarial, administratiu i tècnic.

La darrera part del treball és la més pràctica. És el disseny d'un *escape room* amb els enigmes i les diferents proves a superar.

2. FONAMENTS TEÒRICS

2.1 Què és un *escape room*?

Tal i com hem dit, un *escape room* és un joc en què els jugadors estan tancats en una habitació (amb una o més sales) i han d'utilitzar elements del local per resoldre una sèrie d'enigmes i escapar de l'habitació dins d'un límit de temps establert. Aquests jocs solen estar basats en diferents temàtiques, i estan dissenyats per ser immersius, desafiants per a la ment i, tenen com a últim objectiu, buscar la diversió del jugador. És una activitat d'oci ideal per passar una estona diferent i inoblidable amb un grup de 2 a 6 persones (amics, familiars, companys de feina, etc.).

Les diferents estances de la sala estan controlades en tot moment pel director del joc (*game master*), el qual pot ajudar a l'equip donant pistes si veu que l'equip queda encallat o no pot avançar.

Per aconseguir sortir de la sala s'ha d'utilitzar l'observació, l'enginy, el joc en equip, etc., per resoldre les proves, però en cap cas amb força, donat que d'aquesta manera seria massa fàcil i no tindria cap mèrit.

Quasi tots els *escape room* estan ambientats d'una forma concreta per tal de transportar els participants a una situació i època determinada. Aquesta ambientació està reforçada amb l'attrezzo del local i de les persones que hi treballen.

Hi ha milers de sales d'*escape room* i cada una té una missió diferent amb proves i reptes relacionats amb el tipus de joc i l'ambientació.

En general qualsevol persona major de 16 anys pot jugar, sense límit màxim d'edat. Tot i que també poden participar menors de 16 si van acompanyats d'adults. El preu de cada sessió varia entre 10 i 25 € per persona, depenen del nombre de persones que hi participi i del criteri dels propietaris.

En definitiva, és una nova activitat d'oci per divertir-se en la qual s'exercita la ment, es posa a prova l'enginy i s'interactua amb altres persones per sortir amb èxit.

2.2 Origen i història

Els orígens dels *escape rooms* se situen a tres països diferents.

Als Estats Units, concretament a Silicon Valley, es va crear la primera habitació d'*escape room* en viu. Va ser creada per diversos enginyers que es van inspirar amb les novel·les de misteri d'Agatha Christie. Aquesta primera sala es va anomenar *Origin* i es va obrir el 2006, va tenir un gran èxit i ràpidament el joc es va estendre per Àsia, especialment al Japó, Indonèsia, Taiwan i Singapur.

Al Japó, el 2008. Va ser el país on aquesta activitat va tenir un *boom* més gran. També és cert que els *escape room* que coneixem actualment tenen algunes característiques diferents que els que hi havia al Japó l'any 2008. Actualment en una sala els enigmes són imprescindibles, en canvi, en aquella època l'aventura era l'element principal i l'*escape* només era una simple sessió de rol en viu. En el format japonès un membre de l'equip acompanya i lidera al grup per les diferents sales mentre que actualment són els jugadors que s'enfronten sols a les proves.

Budapest va ser la primera ciutat on es va inaugurar el primer *escape room* a Europa. S'anomenava *Parapark* i va ser inaugurat el 2011. Aquesta sala va ser creada per Attila Gyurkovics i va ser el primer cop que els enigmes eren la part principal per la resolució de la trama. El creador es va basar en la Teoria del Flow que havia desenvolupat Mihály Csíkszentmihályi, un psicòleg hongarès. Aquesta teoria afirma que és possible l'aprenentatge a través de la felicitat i els jocs perquè existeix un equilibri entre els reptes proposats i les teves habilitats que fan entrar en un estat mental de diversió i això provoca que el temps passi volant.

En l'actualitat aquest joc s'ha expandit a tot el territori mundial, sobretot als països del primer món. A Espanya hi trobem una gran quantitat de sales i Barcelona s'ha convertit en una ciutat referent a escala europea. A Espanya hi ha un total de 587 sales i 398 empreses dedicades a aquesta activitat mentre que a Barcelona hi ha 188 sales i 103 empreses implicades.

2.3 Característiques

Tots els *escape room* tenen unes característiques comunes i bàsiques que són les que el defineixen com a tal:

Room o espai. L'activitat de lleure es practica en una habitació -un local decorat perquè així ho sembli-. L'atrezzo és diferent segons la història. Es tracta que qui va a gaudir del joc d'escapament es vegi immers en una història per la qual no pot sortir de l'habitació fins que resolgui un misteri.



Fig.1 *escape room* amb un atrezzo de por

Font. *Google Imatges*.

- **Proves.** Aquest és el següent punt clau. Per sortir de l'habitació cal descobrir, analitzar i passar per una sèrie de proves que serveixen per obrir la porta de sortida. Les proves solen ser de lògica, endevinalles, jeroglífics, enigmes, etc.
- **Temps.** Se sol oferir en períodes màxims d'una hora o hora i mitja. Els enigmes estan pensats perquè es resolguin en aquest temps, sense haver d'anar amb presses ni sentir-se aclaparat. A més, en tractar-se d'una activitat d'oci, és un període de temps ideal per passar una bona estona amb el grup que hi participa.



Fig.2 Temporitzador que ens torbem dins la sala.

Font. *Google Imatges*.

- **Els participants.** A cada sala hi entra un nombre màxim de persones de manera que aquesta no es vegi sobrepassada, que tothom pugui sentir-se a gust i gaudir de l'*escape room*, i també perquè els enigmes no es resolguin massa ràpid. El grup s'ha de posar d'acord per treballar en equip, donat que segur que les virtuts i les habilitats de cadascú es complementen.
- **El *Game master*.** La seva tasca es basa principalment en la de controlar els jugadors i oferir-los una ajuda en el cas que s'encallin en algun punt. Abans de començar, rep als participants de l'equip i els dóna les pautes a seguir. Quan tot comença, la seva tasca consisteix a controlar la manera com evoluciona el joc i estar disponible per si els participants necessiten ajuda. Finalment, és qui s'encarrega de preparar de nou les habitacions del joc per començar una nova sessió amb un altre grup.



Fig.3 Dos *game masters* controlant un grup.

Font. *Google Imatges*.

2.4 Tipus

De totes les classificacions que es poden fer sobre els *escape room*, la que defineix millor el seu funcionament és la que les classifica en lineals i no lineals.

Els *escape room* lineals

Les sales que són lineals tenen una resolució seqüencial dels enigmes. Són, per tant, ideals per als que s'inicien en aquesta activitat.

S'ofereix un nombre limitat de pistes en començar; amb la resolució d'aquestes es van desbloquejant pistes noves i així successivament fins a aconseguir sortir.

Alguns avantatges serien que les pistes que es troben a la sala són d'un únic ús. Una vegada s'han utilitzat ja es poden descartar, donat que el grup no les tornarà a necessitar durant el transcurs de l'experiència.

Així mateix, el grup té menys enigmes a desxifrar al mateix moment, per tant els participants saben en què centrar-se en tot moment.

Però també hi ha inconvenients. A l'haver-hi només un enigma per resoldre els participants estaran tots intentant resoldre el mateix enigma i no poden repartir-se la feina de manera que, si s'encallen en alguna prova no poden avançar cap a una altra.



Fig.4 Esquema de l'*escape room* lineal.

Font. *Google Imatges*.

Els *escape room* no lineals

Al contrari de l'anterior, el joc es resol d'una forma seqüencial, els *escape room* no lineals ofereixen molts enigmes i trencaclosques, i serà el grup qui decidirà quan resoldre'ls i com i quin és el seu ordre.

Les pistes que es fan servir no són d'un únic ús; moltes d'elles solen ser necessàries durant la resta del joc. Per això, aquests tipus de sales es recomanen a aquelles persones que ja han fet més d'un *escape room* prèviament.

En haver-hi tants enigmes es pot fer una divisió del treball molt interessant i efectiva. Tots els membres del grup treballaran en tot moment i segur que hi ha enigmes de tot tipus, per la qual cosa cada persona podrà treballar amb el que millor sàpiga fer.

Si el grup s'encalla en algun enigma poden anar fent-ne d'altres per així desviar l'atenció d'aquest que costa tant de resoldre i tornar-ho a provar més tard.

Els inconvenients principals són que a l'haver-hi tant de material pot fer que no es treballi en equip i pot fer centrar l'atenció en algun enigma que no serveix fins al final del joc. Cada cop es treballarà amb més elements, donat que no es poden descartar un cop usats.



Fig.5 Esquema de l'*escape room* no lineal.

Font. Google Imatges.

Tot i haver-hi aquesta divisió, la majoria dels *escape rooms* tenen una estructura mixta, en la que es va combinant moments d'*escape* lineals amb no lineals.

Aquesta combinació pot ser molt bona i pot permetre que el grup que hi participa s'ho passi millor.

2.5 Altres tipus d'*escape room*

- ***Escape room* amb el teu gos.** De les 587 sales que tenim a Espanya només n'hi ha una que permet l'accés al joc als gossos. El joc no està dissenyat perquè el gos hi participi, però sí que permet que acompanyi als participants. Aquesta experiència l' ofereix *CRONOLÒGIC*, el segon *escape room* en viu a Espanya, el primer amb història tematitzada i el primer de ciència-ficció.



Fig.6 Logotip de l'empresa cronològic.

Font. *Google Imatges*.

- ***Escape room* exterior.** Com el seu nom indica no es desenvolupa en un espai tancat sinó a l'aire lliure. És un tipus d'*escape room* que cada cop va tenint més èxit i agrada molt al públic. Un exemple seria *Roomboescape*, situat a Barcelona.



Fig.7 Logotip de l'empresa *Roomboescape*.

Font. *Google Imatges*.

- **Escape Book.** El primer llibre a Espanya basat en els *escape rooms*. Aquest llibre té com a objectiu superar els desafiaments, resoldre els enigmes i escapar del llibre.

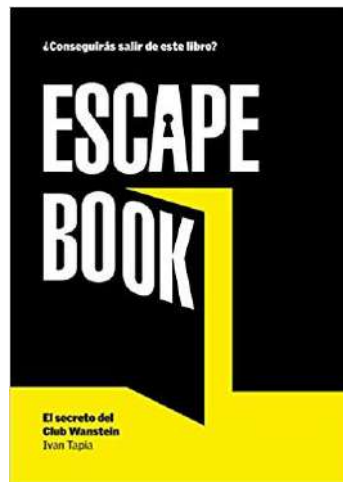


Fig.8 Fotografia de la portada de l'Escape Book.

Font. Google Imatges.

- **Jocs de taula.** En el mercat trobem diferents jocs de taula. Són jocs que volen donar la sensació al jugador que es troba a dins d'un *escape room*, són per a grups de 3 a 5 persones i donen un temps delimitat per resoldre'l.



Fig.9 Imatge dels *escape rooms* en jocs de taula.

Font. Google Imatges.

Actualment el món dels *escape rooms* no para d'evolucionar i de renovar-se a la velocitat de la llum. Amb el mateix objectiu de sempre, recentment han anat sorgint noves formes d'aquest tipus d'oci. Fins i tot, han sorgit empreses que realitzen una mena d'*escape rooms* a domicili, o creen escapes per a 1000 participants que juguen alhora, adreçats per exemple a casaments, empleats d'empresa, aniversaris, etc.

2.6 Evolució, situació i ubicació geogràfica dels *escape rooms*

Al llarg dels anys els *escape rooms* han anat variant, modificant i millorant per tal d'aconseguir que l'experiència del grup que hi participa sigui cada cop millor.

Alguns exemples serien:

✓ **L'evolució de l'ambientació.** La primera definició que es donava quan algú preguntava sobre els *escape rooms* era "Et tanquen en una habitació i has de resoldre enigmes per sortir en menys d'una hora". I és que bàsicament era això, una habitació amb enigmes. L'ambientació era pràcticament nul·la. Però ara els aficionats a aquest tipus d'oci busquen noves experiències. A dia d'avui, l'ambientació s'ha convertit en un dels pilars més importants de l'*escape* i aquest és un dels aspectes més valorat pels jugadors.

✓ **Evolució dels enigmes.** Als inicis, qualsevol prova que et tingués pensant durant una estona era divertida i, en general, s'utilitzaven molt els cadenats per a la resolució de proves. Però ara es busca que l'experiència sigui més real i s'utilitzen més mecanismes sofisticats, portes secretes, efectes especials, etc.

✓ **Evolució de la història.** Abans l'objectiu era únicament escapar de l'habitació en un temps determinat, en canvi ara el joc pot començar des que el jugador entra al local. Un bon vídeo inicial, una actuació imprevista o una trama interessant faran que el públic s'introdueixi al paper ràpidament i aconseguixi sortir havent aconseguit la seva missió.

✓ **Ubicació geogràfica.** Catalunya és un referent a nivell estatal quant a jocs d'escapament i durant els últims dos anys s'ha consolidat com una de les

regions europees amb més sales per habitant, no tan sols per quantitat de les sales obertes sinó per la qualitat que tenen els jocs.

A casa nostra el 90% dels *escape rooms* estan concentrats a Barcelona capital i la seva àrea metropolitana, tot i que de mica en mica a la resta de comarques es van obrint nous centres que consoliden l'afecció per aquests tipus de jocs.



Fig.10 Mapa dels *escape rooms* a Catalunya.

Font. <https://www.escaperoomlover.com>

2.7 Temàtica

Les històries que s'escullen a les diferents sales són molt variades però totes elles porten a un objectiu o a un repte que l'equip ha de resoldre. És molt important que la història o la trama del joc motivi al jugador donat que si no, és fàcil que el participant perdi l'atenció.

En general les temàtiques es repeteixen sovint i les podem classificar d'aquesta manera:

- ✓ Temàtiques tipus històric, com són:
 - Les de civilitzacions antigues. Els jeroglífics i els símbols són ideals per a proves amb codis per desxifrar.
 - Conflictes bèl·lics i espionatge. Les de guerra i les missions d'espionatge aporten al joc misteri i uns bons recursos.
- ✓ Futuristes. Les històries d'extraterrestres són ideals per a una ambientació original en un entorn de ciència ficció.
- ✓ Les de combatre a l'enemic: jugar a ser detectius o policies per capturar a un espia, un lladre, un assassí o un falsificador de joies.
- ✓ Temàtiques d'Aventura:
 - Trobar el mapa del tresor en un ambient de pirates.
 - Trobar l'antídot en un laboratori que salvarà al món d'una epidèmia viral.
 - És també molt habitual jugar a neutralitzar una bomba activada per una ment perversa.
- ✓ Basades en històries o personatges literaris o cinematogràfics. Sherlock Holmes, Àlícia en el país de les meravelles, Jack Sparrow, Saw o Charlie i la fàbrica de xocolata en són un bon exemple.
- ✓ Terror:
 - Llegendes o històries locals amb fantasmes o esperits i aparicions.
 - Assassinats o segrests.
 - Atrapar un assassí o escapar-se d'un soterrani en el que han quedat atrapats.

2.8 Tipus d'enigmes i proves

Hi ha tantes proves d'*escape room* diferents com es pugui imaginar, donat que l'únic límit és la creativitat dels dissenyadors del joc. Els jugadors es poden trobar amb tot tipus d'endevinalles, puzles i *props*.

S'anomenen *props* els diferents elements d'un *escape room* amb els quals s'hi pot interactuar i existeixen milions d'estils diferents.

Per fer-nos una idea de la varietat de *props* que hi ha, explicarem com funcionen alguns dels *props*, organitzant-los en tres categories principals: Puzles tradicionals, de mecanisme i electrònics.

La sensació, la jugabilitat i l'emoció que desprèn cada grup de *props* és lleugerament diferent. Per exemple, no exigeix el mateix, ni activa les mateixes parts del teu cervell, un mecanisme electrònic que no permet que t'acostis a una zona, que un missatge encriptat que s'ha de desxifrar.

L'objectiu és similar: cal resoldre una pista per poder seguir avançant en el joc. No obstant això, els reptes als quals s'han d'enfrontar els participants poden ser molt diferents.

2.8.1 Enigmes, puzles i props tradicionals o clàssics

Cadenats. N'hi ha de tot tipus. Els cadenats són l'essència dels *escape rooms* i, alhora, mai passen de moda. Els cadenats poden obrir-se amb una clau o amb una combinació numèrica. Hi ha diferents tipus de cadenats:

Cadenat tradicional. S'obre amb una clau, solen representar poca dificultat.



Cadenat numèric de rodeta. N'hi ha de molts tipus, però tots tenen en comú que consten de diverses rodetes de nombres entre el 0 i el 9 que han de ser alineats en el codi correcte perquè el cadenat s'obri.



Cadenat numèric de polsador. Són numèrics però d'un tipus especial; cal prémer els nombres, sense importar l'ordre, el problema és que el jugador no sap quants nombres ha de prémer: habitualment solen ser entre quatre i cinc.



Cadenat amb dates. Cal introduir una data perquè obri. Amb el dia, el mes i les dues últimes xifres de l'any.



Cadenat de lletres. Són tancats amb clau iguals que els numèrics però amb lletres en lloc de nombres. Poden tenir també nombres i signes de puntuació.



Cadenat magnètic. Són cadenats que s'obren amb clau una mica especial. No tenen codi ni cap forat on introduir cap clau, habitualment tenen un lateral una mica enfonsat on la clau, una peça de metall, ha de ser col·locada. Aquesta peça és magnètica i té la intensitat i polaritat necessària en cadascuna de les parts per fer que el mecanisme intern del cadenat s'alliberi permetent obrir-lo.



Criptex. És un tipus especial de cadenat que té com a particularitat que dins d'aquest hi ha el contingut a protegir (una clau, un paper, un objecte petit, etc.). El mecanisme



consisteix a alinear les lletres/símbols correctes en una única línia que ha d'estar marcada en alguna part del cilindre, de manera longitudinal.

Cadenat direccional. Són cadenats que requereixen introduir una seqüència en forma de direcció. El cadenat té un polsador que pot ser desplaçat a dalt, a baix, a l'esquerra o a la dreta. I això cal fer-ho en l'ordre correcte.



Cadenats de ruleta. El mecanisme consisteix en diversos discos giratoris interiors que han de ser alineats de manera que una ranura permeti obrir el cadenat. A nivell extern nosaltres veiem una ruleta amb 100 nombres i l'hem de girar a dreta i esquerra fins a alinear tots els discs. Són típics dels EUA.



Fig.11 Conjunt de cadenats que s'utilitzen als *escape rooms*.

Font. *Google Imatges*.

2.8.2 Puzles amb mecanismes

Màquines d'enciptació: Habitualment consten d'engranatges i rodes i serveixen per enciptar missatges que els jugadors de l'*escape room* hauran de decodificar.



Fig.12 Un model d'una màquina d'enciptació.

Font. *Google Imatges*.

Rodes de xifrat: Són rodes concèntriques que encripten un missatge usant símbols o lletres aleatòries.

Caixes puzzle: Són caixes que només es poden obrir si aconseguim resoldre el puzzle del seu mecanisme, col·locant les peces correctament o resolent el trencaclosques que les componen. En el seu interior poden contenir una clau, una pista, etc.



Fig.13 Imatge d'una roda de xifrat.

Font. Google Imatges.



Fig.14 Imatge d'una caixa puzzles.

Font. Google Imatges.

2.8.3 Enigmes electrònics

La tecnologia ha entrat de ple en tots els àmbits de la nostra vida i també en els *escape rooms*. Els dispositius electrònics han revolucionat el món de les proves dels *escape rooms*. Hi ha:

Sensors magnètics. S'activen amb un imant. El participant pot trobar un objecte qualsevol que no sàpiga que està imantat, però que pot ser la clau que necessita per avançar en el joc.

Sensors òptics. Aquests dispositius s'activen quan algú creua la línia de visió.

Llums UV. Amb llanternes de llums ultra violeta, es poden descobrir missatges escrits a les parets, en un paper o en qualsevol altra part del decorat que, amb la llum normal, es mantenen invisibles.

2.9 Habilitats que desenvolupa un *escape room*

Moltes vegades ens deixem portar per l'adrenalina i el nerviosisme. Però són moltes les coses que aprenem en un *escape room*. El millor de tot és que s'adquireix habilitats passant una bona estona.

Realitzar un *escape room* és un gran mètode de desenvolupament dels sentits. Durant els cinc primers minuts, s'aguditzen sentits. Això és degut a l'ús de nombrosos elements audiovisuals. Cal utilitzar la visió, el tacte, la vista, l'olfacte...El joc permet desenvolupar el sistema sensitiu primari.

En relació amb això, també permet desenvolupar la capacitat de concentració. A la majoria d'*escape rooms* intenten introduir als participants en el paper i així aconseguen endinsar-los a la situació que viuran a dins l' habitació. Sense adonar-se'n, estaran totalment immersos en la història.

Amb la participació activa s'aprenen tècniques de resolució d'enigmes. Així mateix augmenten les habilitats resolutives, igual que si s'estiguessin resolent exercicis de lògica o es realitzessin trencaclosques.

A més, la comunicació és una de les peces claus del joc. En una societat de xarxes socials, jocs virtuals, etc. l'*escape room* es pot considerar com la fórmula perfecta per viure una experiència real d'oci al màxim nivell. Després de rebre les pistes, és molt important la comunicació amb els companys d'equip. Per tant, el treball conjunt de l'equip i la cooperació són necessaris per poder resoldre la majoria d'enigmes.

Passada aquesta franja, el grup comença a endinsar-se en l'entorn. Analitzarà l'habitació, es comunicaran entre ells i milloraran la coordinació.

En l'aspecte físic es millora la coordinació i l'equilibri. Algunes proves requereixen certes destreses i molta coordinació.

En el terreny mental, s'adquireix una major capacitat cognitiva, donat que resoldre exercicis exercita la ment. Això ajuda a prevenir algunes malalties com la demència. També es desenvolupa la capacitat crítica i el pensament racional. A l'estar sota pressió s'haurà de ser pacient. Els jocs de lògica requereixen el seu temps i la utilització del pensament racional. A més, es potencia la memòria, donat que serà necessari que es recordin pistes o endevinalles que s'hagin

donat amb anterioritat. Per jugar però, no fa falta tenir alts coneixements de matemàtiques o història, sinó tan sols agilitat mental i utilitzar tots els recursos i les dades que es disposen.

Una vegada s'hagi aconseguit completar el joc, el cos alliberarà dopamina, aquesta es coneix com l'hormona de la felicitat. Aquesta sensació fa que un mateix se senti orgullós del que ha fet i això afavoreix una bona autoestima. Els *escape rooms* són molt més que un joc. Ens ajuden a desenvolupar habilitats que són importants en el nostre dia a dia.

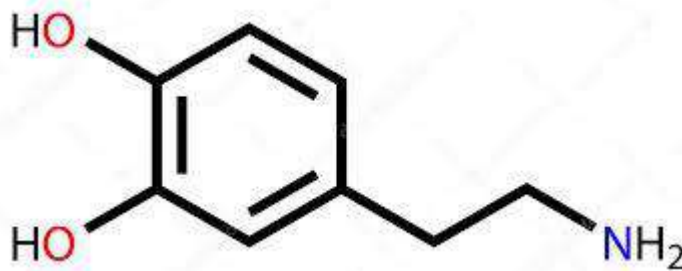


Fig.15 Imatge de la mol.lècula de la dopamina (hormona de la felicitat).

Font. *Google Imatges*.

És per tant, un joc divertit que, a la vegada, obliga a utilitzar el cervell, l'enginy, el raonament.

Seguint l'opinió d'alguns estudis psicològics, aquests jocs treballen aspectes tan importants com la comunicació, la motivació, la cooperació, l'assertivitat o l'autocontrol. Durant el procés, també s'incentiven habilitats com la memòria, la percepció, la intuïció, l'aptitud numèrica i verbal, la imaginació o moltes més.

2.10 Beneficis psicològics d'un *escape room*

ATENCIÓ: És un bon exercici per aquells que tenen dèficit d'atenció. El joc demana molta concentració al llarg dels seixanta minuts que acostuma a durar. Saber escoltar, saber observar els detalls més amagats, ser curios i no tenir por d'equivocar-se.

Quan una persona entra en una sala d'*escape* i comença el joc, el seu cos comença a estar en alerta i percep una major receptivitat a l'hora de tocar i sentir objectes, les orelles són sensibles a l'escoltar qualsevol soroll o a qualsevol cosa

que digui algun membre de l'equip, així mateix passa amb la vista i els altres sentits.



Fig.16 Il·lustració que representa atenció.

Font. *Google Imatges*.

MOTIVACIÓ. Són jocs altament addictius i intensos que provoquen als participants molta implicació. A més a més, el fet de tenir un objectiu molt marcat (sortir d'aquell espai on són), anima als jugadors a fer-ho en el menor temps possible.



Fig.17 Il·lustració que representa la motivació.

Font. *Google Imatges*.

COMUNICACIÓ. És un dels requisits que es necessiten a l'hora de dur a terme les diferents proves. Per acabar resolent els enigmes més complicats és essencial la capacitat expressiva i comunicativa de les persones que formen part del joc.



Fig.18 Il·lustració que representa la comunicació.

Font. *Google Imatges*.

EVASIÓ. *Els escape rooms* són una bona manera de fugir de la rutina diària. És un pla alternatiu per desconnectar de la feina i passar-ho bé amb amics, companys o familiars.

COOPERACIÓ. Són jocs que sempre es fan en grup. Moltes de les proves estan pensades perquè s'hi hagin d'involucrar tots els membres del grup; es tracta que tothom assumeixi una responsabilitat. Aprendre a treballar en equip és una habilitat social essencial.

ALTRES HABILITATS. La memòria, la percepció, la intuïció, l'aptitud numèrica i verbal, la imaginació, la creativitat, l'autoestima, l'assertivitat, l'autocontrol, etc., depenent de les proves que s'hagin de realitzar.



Fig.19 Il·lustració que representa altres capacitats que t'ajudaran a resoldre enigmes.

Font. Google Imatges.

2.11 Consells per sortir d'un *escape room*

1. **Les primeres pistes.** Abans de començar el joc, els organitzadors de l'*escape room* ofereixen instruccions als participants. En aquestes indicacions

ja poden trobar-se les primeres pistes del joc, així que val més escoltar amb molta atenció. Per exemple, a les habitacions sol haver-hi un lavabo. Els organitzadors acostumen a especificar que aquest



Fig.20 Imatge que representa la troballa de les primeres pistes

Font. Google Imatges.

lavabo no forma part del joc. No obstant això, si no ho especifiquen obertament probablement és perquè en el lavabo hi hagi amagada alguna pista.

2. **Col·locar les pistes i col·laborar.** Una vegada acabada la xerrada inicial, arriba el moment d'entrar a l'habitació, un cop a dins val la pena aturar-se a analitzar l'entorn, establir unes bases abans de començar a buscar pistes. Per exemple, triar un moble sobre el qual col·locar tot allò que anem trobant. De vegades dos participants troben dues pistes que es complementen, però triguen a adonar-se'n perquè no les han posat en comú. Sempre cal intentar connectar les peces de l'habitació per resoldre l'enigma; cal tenir present que l'objectiu últim és sortir de l'habitació.
3. **Escollir un bon equip.** És important tenir confiança en tots els integrants de l'equip. S'ha de repartir l'habitació amb els companys, però si no es té la confiança suficient en ells, s'haurà de buscar en els mateixos racons que uns altres ja han repassat prèviament, duplicant el treball i perdent un temps preciós.
4. **Parlar, parlar i parlar.** Durant les primeres participacions en un *escape room*, es sol subestimar la importància de comunicar-se bé dins de l'habitació, però és un dels consells clau per sortir amb èxit de l'habitació. La comunicació entre l'equip és essencial.
5. **Entrenar-se amb endevinalles:** Les proves en *un escape room* són molt variades: hi ha puzles, endevinalles, jocs de paraules que donen pistes per trobar una clau, sèries numèriques que possiblement és la pista que donarà la clau d'un cademat, endevinalles, objectes amagats, jocs visuals i fins i tot proves en ordinadors. Alguns *escape rooms* també han innovat una mica més en l'aspecte material, com una sala de làsers que no es poden tocar. Per això, no és fàcil oferir pistes concretes per solucionar les proves que es trobaran dins de l'habitació. Però també és cert que, en moltes ocasions, les proves s'assemblen entre elles, o els seus mecanismes de resolució són similars. Per això, entrenar-se en aquest tipus de reptes sempre és bo. Exemples de webs per practicar: 365fuita.com o jocs per al mòbil com *TheRoom* o *Cube Fuita*.
6. **No obsessionar-se amb una pista quan hom s'hi queda encallat.** Si en algun instant algun participant s'encalla amb alguna pista, està bé allunyar-se momentàniament d'ella. Aparcar-la si es pot o deixar-la a part. A més, en la majoria dels *escape rooms* hi ha càmeres o micròfons amb els quals els

game masters poden seguir el desenvolupament de la prova. En moments de dificultat, ells podran oferir la seva ajuda.

7. **Portar roba còmoda.** Encara que no és imprescindible, s'aconsella roba còmoda i calçat que sigui adequat per ajupir-se i moure's amb facilitat.



Fig.21 Imatge en que es veu tres participants d'un *escape room* vestides amb roba còmoda.

Font. *Google* Imatges.

2.12 Els escapes entren a les aules

Com ja hem comentat, són moltes les habilitats que es poden desenvolupar en un escape i moltes d'elles són molt atractives i útils en el camp de l'educació. Cada vegada són més els professors que utilitzen la *gamificació*¹ com un recurs més per poder desenvolupar les seves classes i l'*escape room* pot esdevenir una forma de gamificar.

Hem descobert per exemple, algunes experiències molt interessants com les d'un professor que ha desenvolupat a l'aula d'informàtica el projecte "AulaTic Escape". A la seva pàgina web ens en detalla el seu funcionament i com portar-la a terme. Així mateix vam poder llegir l'experiència d'un grup de professors de l'Institut Domus d'Olivet, que van fer un projecte interdisciplinari amb els seus alumnes i segons la informació llegida a la seva pàgina web l'experiència va resultar més que engrescadora i tothom hi va participar amb molta motivació aconseguint un bon treball d'equip.

¹Gamificació. L'ús de mecàniques de joc en entorns i aplicacions no lúdiques amb la finalitat de potenciar la motivació, la concentració, l'esforç, la fidelització i altres valors positius comuns entre els jocs. Es tracta d'una nova i poderosa estratègia per influir i motivar grups de persones



Fig.22 Imatge on es veuen alumnes intentant obrir un cofre.

Font. *Google* Imatges.

3. PLANIFICACIÓ I PROCÉS DE PREPARACIÓ D'UN *ESCAPE ROOM*

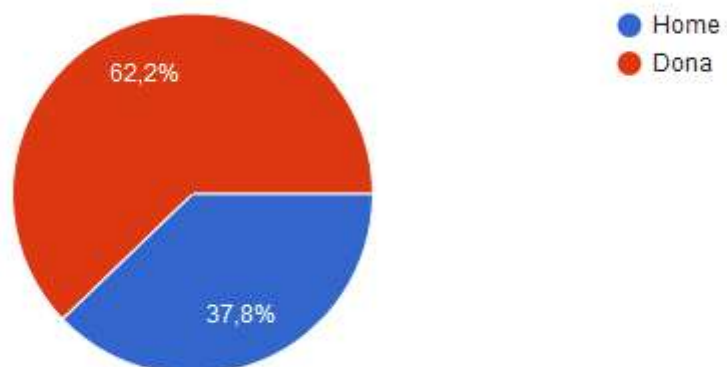
3.1 Formulari

Primerament, abans d'endinsar-nos de ple en la creació de *l'escape room*, vam pensar fer una enquesta per obtenir informació. D'una banda, per conèixer si la població banyolina estaria interessada en la creació d'aquest tipus d'activitat i de l'altra per saber quin coneixement en tenia. Volíem copsar de primera mà si hi havia un forat en el mercat.

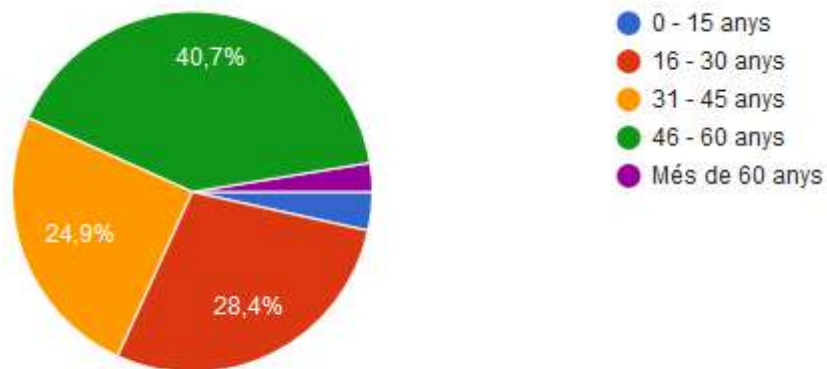
Vam elaborar un formulari google amb una sèrie de preguntes (*Veure Annex 1*) i es va fer arribar a gent diversa del nostre municipi i del nostre entorn a través de WhatsApp.

3.2 Resultats de l'enquesta

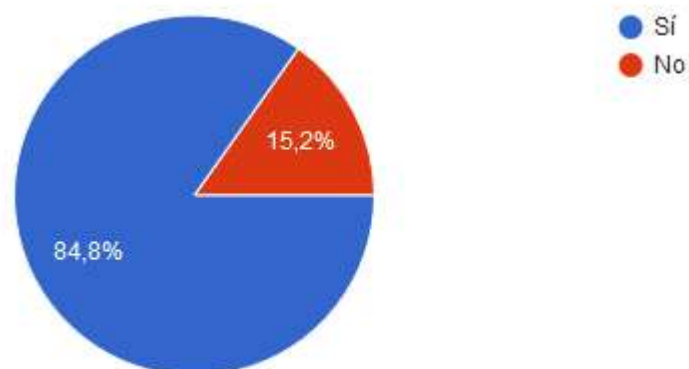
1) **Sexe.** L'enquesta l'han contestat 217 dones (62.2%) i 132 homes (37.8%). En total hem rebut 349 respostes.



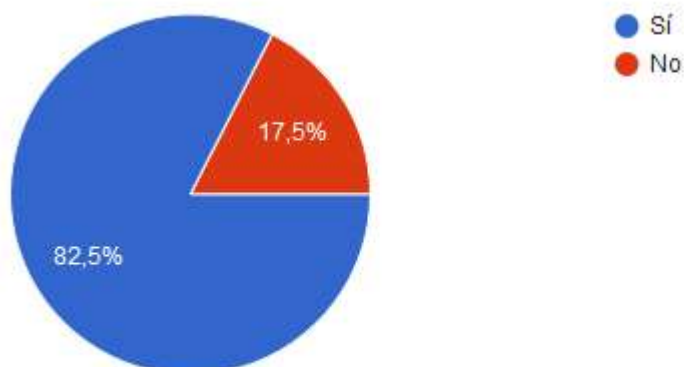
2) **Edat.** Les persones que han contestat més l'enquesta tenen entre 46 i 60 anys (40,7%), segueixen els de 16 i 30 anys (28,4%). Tot seguit entre 31 i 45 anys (24,9%), entre 0 i 15 anys (3,4%) i per últim els de més de 60 anys (2,6%).



3) **Creus que falten activitats de lleure a la ciutat de Banyoles?** En aquesta pregunta el 84,8% dels participants (296) han votat que falten activitats de lleure a la ciutat de Banyoles. D'altra banda un 15,2% (53) creuen que no.

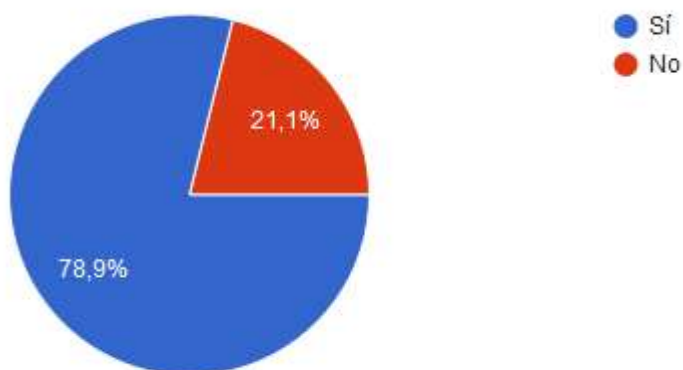


4) Saps què és un escape room? En aquesta pregunta el 82,5% (288 participants) saben què és un *escape room* i el 17,5% (61) no.



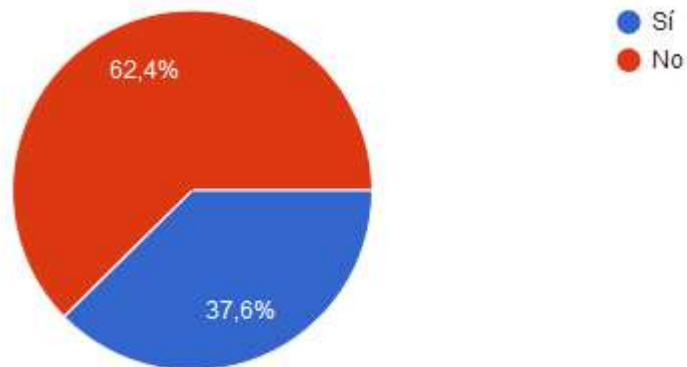
5) Als usuaris que a l'anterior pregunta han respost que no saben què és un *escape room*, ara els hem fet la pregunta si els agradaria conèixer aquesta activitat?

Davant d'aquesta qüestió, un 78,9% dels enquestats han contestat que els agradaria conèixer l'activitat i un 21,1% per no.



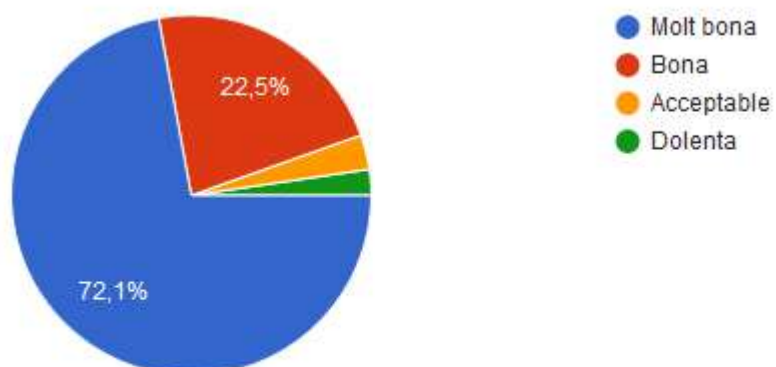
6) Als usuaris que a la pregunta quatre han respost que saben el que és un escape room, ara els hem preguntat, si han participat mai en un *escape room*?

El 62,4% (199 vots) han respost que no i el 37,6% (120) no n'han fet mai cap.



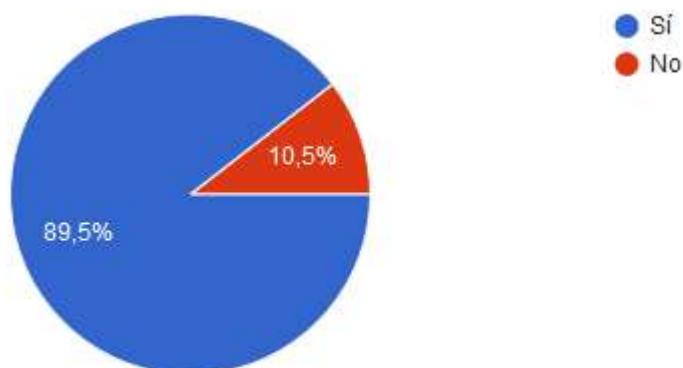
7) Com values la teva experiència?

En aquesta pregunta el 72,1% dels que han respost (93 participants) han votat que la seva experiència ha resultat ser molt bona; el 22,5% (29) diuen que bona; un 3,1% (4) acceptable i un 2,3% (3) dolenta.



8) Veuries interessant que a Banyoles hi hagués un *escape room*?

El 89,5% (273 participants) han respost que sí, en canvi, el 10,5% (32) pensen que no.



3.3 Anàlisi de la informació obtinguda

Els resultats obtinguts en la nostra enquesta són interessants. S'ha recollit l'opinió de 349 persones. Primer de tot cal dir que la gran majoria ha considerat que trobarien convenient que a la nostra ciutat hi hagués més activitats de lleure. Tot seguit, hem plantejat als usuaris diferents preguntes sobre els *escape room* i la majoria de les persones que coneixen aquesta activitat han respost que els agradaria que en el municipi n'hi hagués un.

Obtenir aquests resultats ens ha motivat a seguir endavant amb el projecte perquè no pensàvem obtenir tan bona resposta dels enquestats. Nosaltres creïem que, al ser una activitat tant nova, molta gent no la coneixeria però amb l'enquesta hem pogut comprovar que ho és més del que ens pensàvem. Per sorpresa nostra, són moltes les persones que ja han participat en un *escape room* i la valoració de la seva experiència ha estat molt bona.

3.4 Entrevistes a Professionals

3.4.1. Propietaris i treballadors dels *escape room*

Aquest apartat del treball ha consistit a fer entrevistes a diversos professionals, tots ells vinculats a aquest camp, concretament propietaris i treballadors d'algunes sales. Només adjuntem una mostra de les entrevistes portades a terme.

Play 2 Escape - Sarrià de Ter (entrevista a la Núria, treballadora)

Escapis - Girona (entrevista a Raül, propietari)

Escapa't - Lloret de Mar (entrevista a Pere, propietari)

Gourmet - Lloret de Mar (entrevista a la Georgina, propietària)

Kiwi – Figueres (entrevista a Marc, propietari)

✓ **Play 2 Escape**

Aquest *escape* està situat al C/ Major de Sarrià de Ter (17840) – Girona.

La sala està ambientada amb el Tractat de Versalles i durant tot el joc les proves van relacionades amb aquest tema. És un *escape room* molt dinàmic, amb molts enigmes i a diferents parts del joc, es requereix que el grup es divideixi i es treballi en dos grups paral·lelament. És una sala molt recomanable tant per la dinàmica del joc i sobretot per l'*atrezzo*.

1. Quant temps fa que teniu el vostre *escape room* en funcionament?

3 mesos.

2. Per què va decidir obrir-lo? Perquè el propietari n'havia fet molts com a participant. Li encanta i ell és un dels directors creatius de *candy crash* (videojoc per a telèfons intel·ligents).

3. Hi ha alguna associació? Crec que sí

4. Quant temps vareu tardar a obrir-lo? Un any entre tenir la idea i fer tot el muntatge.

5. Quina va ser la dificultat més important que us vareu trobar? Sóc treballadora i ho desconec, aquesta pregunta us l'hauria de respondre el propietari.

6. Quanta gent es necessita per tirar-ho endavant? Depèn, de dues a quatre persones.

7. Noteu que hi ha gent d'altres ciutats que hi vénen? Existeix un turisme d'escape? Sí, ve gent de tota Espanya. És una activitat que va en augment. Hi ha un turisme d'escape, però va creixent i encara no ha arribat al seu pic.

8. L'idioma és un obstacle? No, a Catalunya.

9. Teniu més d'un idioma per fer l'escape? Sí, català, castellà, anglès i francès.

10. Es necessiten molts mitjans? (econòmics, propaganda...) Sí.

11. S'ha de renovar l'escape? Sí, dos cops l'any.

12. Hi ha alguna competició? A Girona no; crec que a comarques barcelonines sí.

Altres comentaris:

- És molt important un bon fil conductor i un bon atrezzo.
- En aquest escape treballem amb 3 nivells de dificultats.
- Un escape té una mitjana de 5 anys de vida, llavors cal canviar.
- Actualment hi ha franquícies d'escape.



Fig.23 Els autors del treball, Arnau Tubert i Mia Collell a la sala Play 2 Escape.

Font. Pròpia.

✓ Escapis

Aquest *escape* està situat al carrer Nord, 6 Girona.

Escapis és un local que consta de dos *escape rooms*. Nosaltres vam fer el del nivell més difícil i ens va agradar bastant. La sala i el material són una mica vella però les proves són molt originals i complexes.

1. Quant temps fa que teniu el vostre *escape room* en funcionament?

Fa uns quatre anys, vam ser els primers a obrir a Girona i en aquell moment a Barcelona només hi havia cinc o sis *escapes*.

2. Per què vau decidir obrir-lo? Vam veure que a Girona hi havia una manca d'activitats de lleure. A Girona hi ha un oci molt passiu: anar a prendre alguna cosa, anar al cinema, etc. I creiem que hi faltava una activitat on la gent hagués de remenar, pensar, moure's.

3. Hi ha alguna associació? Al principi, quan érem pocs, es va intentar; però quan hi va haver el boom a Barcelona va desaparèixer, el que sí que hi ha és molt bona entesa entre els diferents *escapes*.

4. Quant temps vàreu tardar a obrir-lo? Des que vam tenir el pensament fins que vam obrir, uns vuit mesos, entre dos i tres mesos a pensar la idea, dos o tres mesos a buscar local i adequar-lo i tres o quatre més per posar-lo en marxa.

5. Quina va ser la dificultat més important que us vàreu trobar? Al principi arribar al públic, donat que és una activitat que no es coneixia. El públic que ens pensàvem que vindria seria el jove i no ha estat així, ha estat més el familiar, el de colles i el d'empreses.

6. Quanta gent es necessita per tirar-ho endavant? Nosaltres des del principi hem estat tres socis.

7. Noteu que hi ha gent d'altres ciutats que vénen? Existeix un turisme d'*escape*? Sí, ve gent de fora.

8. L'idioma és un obstacle? Si ho plantejges bé, no és un obstacle; en el nostre *escape* no heu hagut de llegir res.

9. Teniu més d'un idioma per fer l'*escape*? Les explicacions les podem fer en català, castellà, anglès i el cap de setmana també en alemany i francès.

10. Es necessiten molts mitjans? (econòmics, propaganda...) Sí, però un cop posat en marxa les despeses són mínimes, són de manteniment. Com a empresa tens les despeses d'aigua, llum, gas i telèfon. Nosaltres invertim en

propaganda, en Facebook, Twiter, també fem *flayers* i en pots trobar en els diferents *escapes*. Entre nosaltres ens ajudem.

11. S'ha de renovar l'escape? Sí, a Barcelona, el primer que va obrir no va renovar i va acabar tancant. Nosaltres, el joc que tenim a baix, fa 4 anys que està en funcionament i ara ja hem notat una davallada de reserves i estem pendent de renovar-lo.

12. Hi ha alguna competició? Entre *escapes* no s'ha fet res. A vegades hi ha grups que vénen a competir entre ells. Si ha de sortir una competició, segurament la crearan els mateixos jugadors.

Altres comentaris

- No tothom fa servir el mateix raonament i lògica per resoldre les diferents proves.
- Al país basc, tens un passaport i et marquen cada vegada que participes en un *escape* i a l'últim et fan un descompte.
- Al principi, quan hi havien poques sales, hi havien *bloggers* que anaven fent comentaris dels diferents *escapes* però ara no.
- Les habilitats que desenvolupa són: l'enginy, lògica, observació, deducció; però sobretot el treball en equip.
- Quan fas proves no pot haver-hi un coneixement profund de cap matèria, tothom ha de partir amb les mateixes possibilitats.
- Ens pensàvem que els estudiants de la universitat vindríem molt a participar i no ha estat així, tenim més comiats de solteres que universitaris.



Fig.24 L'Arnau Tubert i Mia Collell després d'haver participat a la sala Escapis.

Font. Pròpia.

✓ Escapa't

El local està situat al carrer Vall de Venècia 46- Lloret de Mar.

La història d'aquest *escape room* va sobre el misteri d'una màquina del temps. El joc és molt complet perquè les proves que trobem som molt diferents. Algunes utilitzen la tecnologia, la memòria fotogràfica i fins i tot la força física. L'única mancança que vam trobar va ser que la temàtica és molt comuna a moltes sales.

1. Quant temps fa que teniu el vostre *escape room* en funcionament?

Vam obrir a mitjans de juliol de l'any 2017; per tant, uns sis mesos.

2. Per què va decidir obrir-lo? N'havíem fet, ens agradava i sabíem que a Lloret no n'hi havia cap. Va coincidir que un de nosaltres havia quedat sense feina.

Just en el mateix moment a Lloret se'n van obrir dos més.

3. Hi ha alguna associació? Que nosaltres coneguem no; entre nosaltres tenim grups de WhatsApp i grups de correus entre els de Girona.

4. Quant temps vàreu tardar a obrir-lo? Molt! Vam començar a plantejar les idees el mes de febrer però no vam obrir fins el juliol.

5. Quina va ser la dificultat més important que us vàreu trobar? Permisos i obres. A l'Ajuntament, com que era una activitat molt nova, no sabíem amb exactitud que ens havien de demanar i anaven canviant de parer. Vam haver de demanar molts permisos, vam haver de fer un lavabo per minusvàlids i tot això va comportar unes obres més importants.

6. Quanta gent es necessita per tirar-ho endavant? Nosaltres som dues persones.

7. Noteu que hi ha gent d'altres ciutats que vénen? Existeix un turisme d'*escape*? Nosaltres partim de la base que ja som una ciutat turística i que a l'estiu hi ha molts turistes que vénen a fer l'activitat, però sí que sabem que hi ha gent que fa rutes d'*escape room*.

8. L'idioma és un obstacle? Per nosaltres sí perquè a Lloret ve gent de moltes nacionalitats. No podem donar pistes amb molts idiomes i pensem que la comunicació és molt important en aquest tipus de joc.

9. Teniu més d'un idioma per fer l'*escape*? Nosaltres ho podem fer en català i castellà i una mica ens defensem amb l'anglès.

10. Es necessiten molts mitjans? (econòmics, propaganda...) Cal una inversió inicial. Es necessiten diners per adequar l'espai, pel local i per les obres.

Hi ha gent que hi ha destinat molts més diners que nosaltres. A nivell de publicitat les xarxes socials fan molta feina; et cal una bona presentació. Una vegada posat en funcionament, les despeses són mínimes: aigua, llum, el lloguer del local, etc.

11. S'ha de renovar l'escape? En ciutats petites com la nostra crec que hem de renovar més aviat que a la gran ciutat, jo crec que almenys cada dos anys.

12. Hi ha alguna competició? Crec que no. Em penso que a València hi ha lligues d'escapes on es tracta de calcular el temps que tardes en fer cinc o sis sales.



Fig.25 Les famílies Tubert i Collell a l'Escapa't Lloret
Font. Pròpia.

✓ **Gourmet**

El local està situat al carrer Sant Josep, 9, 17310 Lloret de Mar, Girona
L'escape room és divertidíssim i és molt complet. La història va sobre un restaurant i per triar el local, els propietaris van utilitzar un local que prèviament havia estat un restaurant. El joc dona una sensació molt real, donat que les proves es resolen dins una cuina i un menjador. És un *escape room* molt recomanable i el tracte dels propietaris és excel·lent.

1. Quant temps fa que teniu el vostre escape room en funcionament?

7 mesos.

2. Per què vau decidir obrir-lo? Vam veure que a Lloret no hi havia cap *escape room* i perquè ens agradava el tema. Vam deixar les nostres feines a Barcelona i ens vam llençar a l'aventura.

3. Hi ha alguna associació? No hi ha cap associació. Entre nosaltres ens coneixem, sobretot els que estem més a prop.

4. Quant temps vàreu tardar a obrir-lo? Quatre mesos.

5. Quina va ser la dificultat més important que us vàreu trobar? Permisos i obres. Les obres van ser molt dures.

6. Quanta gent es necessita per tirar-ho endavant? Nosaltres som 2 persones i és suficient, tot i que en moments puntuals aniria bé ser algú més.

7. Noteu que hi ha gent d'altres ciutats que vénen? Existeix un turisme d'escape? Sí, existeix un turisme d'*escape*. El nostre és un *escape* ambientat en un restaurant i no n'hi ha cap més amb aquestes característiques, per tant hi ha gent que ve expressament a fer-lo.

8. L'idioma és un obstacle? Nosaltres el tenim preparat en català, castellà i anglès. A vegades hem hagut de dir a alguns francesos que no podien participar. Com que tenim algun missatge escrit, l'idioma en el nostre cas és un impediment.

9. Teniu més d'un idioma per fer l'escape? Ja està respost

10. Es necessiten molts mitjans? (econòmics, propaganda...) Sí, més del que sembla.

11. S'ha de renovar l'escape? Un cop feta la primera inversió, s'ha de fer el manteniment.

12. Hi ha alguna competició? A comarques gironines hem parlat de fer-ho, però de moment no ha sortit res

Altres comentaris:

- Per jugar cal estar motivat.
- Es desconeix molt l'activitat. L'Ajuntament de Lloret ens té registrat com a bar musical i paguem els impostos com si ho fóssim.
- Ens agradaria organitzar la ruta Costa Brava d'escapes; Palamós, Lloret, Platja d'Aro. Però de moment ens costa.



Fig.26 Les famílies Tubert i Collell al Gourmet.

Font. Pròpia.

✓ Kiwi

Aquest *escape* està situat al carrer Llobregat, 2D, 17600 Figueres, Girona Té dues sales, la pensió Fonollosa i el centre penitenciari Northwind.

La pensió Fonollosa és un *escape room* molt divertit i original. La història és el plat fort d'aquesta sala i, des del primer moment, quan el *game master* t'explica la introducció has d'estar molt atent a la informació per posar-te en el context. El joc és molt dinàmic i té un cert punt de dificultat en alguns enigmes.

Entrevista a Marc Zamora, banyolí i propietari del negoci. El vam anar a entrevistar a les oficines Orió Eduserveis.

1. Quant temps fa que teniu el vostre *escape room* en funcionament?

Des del juliol del 2016.

2. Per què va decidir obrir-lo? Nosaltres vam agafar el relleu a una companya de feina de l'empresa Orió Eduserveis. Ella va obrir l'*escape room* i es van cansar de l'activitat, perquè és una feina molt dura i fins el dia d'avui el portem nosaltres.

3. Quant temps vàreu tardar a obrir-lo? Entre mig any i vuit mesos.

4. Quina va ser la dificultat més important que us vàreu trobar? Hi ha dues dificultats bàsiques. La primera són els permisos municipals perquè aquesta activitat era molt nova i molta gent la desconeixia. L'Ajuntament en primer lloc ens demanava facilitats per evacuar el local en cas d'emergència, quan precisament en un *escape room* es posen dificultats als participants per sortir-ne.

5. Quanta gent es necessita per tirar-ho endavant? Depèn, hi ha diferents models *d'escape room*. Ens podem trobar amb un model de negoci familiar o com el nostre, Orió, que és un model d'empresa. Nosaltres tenim sis *games masters* fixos, cadascun d'ells porta una tasca diferent com el de difusió de les xarxes, un altre de manteniment i altres rols. També comptem amb tres persones complementàries que ajuden que cap *game master* treballi més del compte i es cansi de treballar a l'*escape room*.

6. Noteu que hi ha gent d'altres ciutats que vénen? Existeix un turisme d'Escape? Sí, clarament. El nostre *escape room* no es podria sostenir només amb la gent de Figueres, seria impossible.

7. L'idioma és un obstacle? Sí, l'idioma és un obstacle. No per les pistes, ni per explicar la història, perquè és fàcil de traduir, però sí a l'hora de fer el seguiment del joc i entendre els diàlegs entre ells per saber si els has de donar una pista o saber si van ben encaminats. Un altre impediment és que no et permet fer el seguiment adequadament.

8. Teniu més d'un idioma per fer l'escape? Sí: català, castellà, anglès i francès.

9. Es necessiten molts mitjans? (econòmics, propaganda...) Això depèn de cada empresa, és un pou sense fons, tu poses els límits. En l'àmbit de propaganda el funcionament està canviant molt, els *flyers* han perdut utilitat però quasi tots els *escape rooms* en tenen perquè és una costum, una tradició en el món dels *escapes*. L'altre problema són les xarxes que cada cop estan més saturades. Hi ha un bombardeig massiu de totes les sales d'escapament que fan publicitat i costa molt fer-te un lloc i que la teva proposta arribi.

10. S'ha de renovar l'escape? Constantment. Mai pots plastificar un *escape*. El principal problema de molts *escape rooms* va ser que van dedicar molt de temps i recursos a crear la sala. Després de les obres quedés molt esgotat i la teva predisposició a renovar i anar invertint cada cop és més baixa. Aquest negoci constantment s'ha de renovar i anar canviant. Precisament un grup d'*influencers* que un any enrere van fer *La Pensió Fonollosa*, la van tornar a fer fa uns dies, i ja no reconeixien el joc. I aquesta és la gràcia perquè els *escape room* són vius.

11. Quants anys de vida té un escape? Ufff.. Això és un misteri. Una sala, a Figueres, pot tenir una vida de tres anys; en canvi, una a Barcelona no més d'un

any. El volum de reserves que hi ha a Barcelona es incomparable amb qualsevol altre lloc del país.

12. Quin tipus de pistes i enigmes li agraden més a la gent? A la gent li agrada molt tot allò que li costi resoldre, que li hagi costat un cert esforç; així la satisfacció és molt més gran. També els enigmes que es resolen de forma inesperada, com per exemple prémer un botó o una palanca i que s'obri un bagul o una porta.

13. En quin tipus de prova s'encalla més la gent? Depèn del tipus de jugador. El jugador molt experimentat s'encallarà amb les coses més senzilles o de busca física, perquè estan molt acostumats a pensar, relacionar i a deduir, i no pensen amb les coses més bàsiques. En canvi, els jugadors més joves tenen poca paciència per relacionar coses, necessiten respostes ràpides, obrir un calaix i trobar una clau o amb els candenats de números de seguida busquen números sense parar-se a pensar i relacionar conceptes.

14. Quin tipus de persones tenen més habilitats? No et sabria fer un perfil ni de sexe ni d'edat però és veritat que sorprenentment la persona que té més habilitats no és la persona que té l'esperit de lideratge en el grup ni tampoc la més efusiva, ni la més motivada, sinó que qui acaba aportant més deduccions és la persona més callada, més tímida i més reflexiva. Un altre tema és la guerra de sexes, molt comuna en els escape rooms, les noies acostumen a ser més efectives i més competitives.

15. Hi ha alguna associació d'escape rooms? Nosaltres ens hem organitzat segons termes territorials, i som un grup de la província de Girona més el Maresme Nord. Llavors Barcelona és un altre món. Penseu que a Barcelona, més àrea metropolitana, hi ha un total de més del doble de *escape rooms* que tots els de la resta d'Espanya sumats. A l'haver tants *escape rooms* sí que s'han organitzat més per associacions com Enigma, Hostal 83...

16. Quins fets han provocat que Barcelona s'hagi convertit amb una ciutat referent en el món de les sales d'escapament? Barcelona és una ciutat amb un alt nivell turístic i cultural que la converteix en un centre pioner en aquest tema. A nivell europeu Barcelona també és líder i si bé me'n recordo compten amb més de dues-centes sales. Altres ciutats com podrien ser Madrid, València i Sevilla es mouen amb un nombre entre quaranta i cinquanta sales, la diferència és abismal.

17. Hi ha alguna competició? Sí, hi ha uns premis que han organitzat un grup de bloggers, els Tatyhunter, que han organitzat els *Escape room Awards*, uns premis on es valoren les diferents sales. En aquests premis es valora tres aspectes bàsicament: decoració, jugabilitat i la direcció del game màster.

18. Quin futur hi veus en el món de l'escape? Aquesta és la pregunta del milió i se la fa tothom. Cada vegada més sembla que aquesta moda ha vingut per quedar-se i no desapareixerà. Fa un temps la gent deia que no hi havia competència entre sales, perquè el fet que un client no pogués repetir, representava que un cop venien a la nostra sala nosaltres li recomanem les altres sales. A l'haver-hi tanta demanda actualment hi ha més competència i a llocs com a Barcelona, on cada cop hi ha més i més *escape rooms*, els empresaris es troben que per poder entrar a mercat necessiten una sala que cridi molt l'atenció i sigui la millor en algun tema, com la sala més terrorífica o la més tecnològica o la més gran... Penseu que hi ha sales que s'han venut abans d'obrir perquè és un negoci viu que va canviant constantment i si tu trigues un any i mig des de la idea a obrir-lo, et trobes que quan l'estàs acabant, la realitat ha canviat totalment i no tens lloc al mercat. S'ha de dir que parlem de Barcelona que és totalment un món a part.

Respecte al tema de futur jo crec que a l'Àrea Metropolitana tancaran moltes sales. A Girona estem en un nombre molt òptim, d'una vintena de sales en tota la província i crec que aquest nombre es mantindrà. El problema de Barcelona és que s'estan deixant molt pressupost en fer sales increïbles en un negoci que ningú sap el que passarà i clar jo no sé si una sala de cent mil euros és amortitzable, perquè el temps de vida d'una sala a Barcelona no arriba als 3 anys.

19. Creus que Banyoles seria un bon lloc per muntar un escape room?

Banyoles seria un molt bon lloc per muntar-ne un, no partint de la gent de Banyoles, sinó perquè la ciutat es troba en un lloc estratègic, està a tocar de Girona, i crec que seria un molt bon lloc! Jo personalment estic estudiant muntar-ne un aquí. El pas de parlar amb tècnics municipals ja l'he fet i ens han comentat que només es podrien instal·lar en un lloc molt determinat que seria a la zona del barri de la Farga. Altres municipis sí que et permeten obrir-lo al centre però Banyoles creuen que és un negoci que s'hauria d'obrir a un lloc més industrial.

20. Creus que amb un *escape room* podem potenciar el turisme a Banyoles i donar a conèixer part de la nostra història i cultura.

Sí, totes les activitats d'oci, com podria ser un *escape room*, es poden compaginar amb altres com les esportives, les culturals...Totes elles ajudarien aconseguir un turisme d'estada i no de pas.



Fig.27 Les famílies Tubert i Collell a la Pensió Fonollosa.
Font. Pròpia.

3.4.2. Professionals d'altres àmbits

Per obtenir més informació de primera mà vam entrevistar a dos professionals d'uns àmbits molt diferents a l'anterior. D'una banda Joan Anton Abellan Manonellas, un gran historiador que ens va facilitar informació de l'arqueta de St. Martirià de Banyoles i del seu robatori, i per l'altre, a Joan Oliveras, tècnic de l'Ajuntament de Banyoles, amb l'objectiu de conèixer de primera mà la normativa legal i de permisos que requereix una activitat d'oci com aquesta.

Joan Anton Abellan Manonellas

Joan Anton Abellan va néixer a Barcelona el 1955. Des de la infantesa ha estat molt vinculat a Banyoles per les seves arrels familiars i actualment és on resideix. És un historiador local i col·laborador en diversos mitjans d'informació. A part de ser un gran historiador també va ser president del Club



Fig.28 Joan Anton Abellan Manonellas firmant llibre en una conferència.

Font. *Goole* Imataes

Natació Banyoles. Ha publicat molts llibres i articles relacionats amb la història de Banyoles i altres pobles de la comarca del Pla de l'Estany.

1. Actualment en quin estat es troba l'arqueta? Quantes peces falten i quantes s'han recuperat? Actualment falten set sants . Hi havia 28 peces i se n'han recuperat 21.

2. Qui va construir la arqueta? És de l'època dels monjos? La va fer Francesc Artau al S.XV durant l'època de l'abat Guillem de Pau, del període dels abats gironins, el qual va encarregar també el Retaule de la Mare de Déu de l'Escala. Aquesta arqueta servia per guardar les relíquies de Sant Martirià.

3. Ens podria explicar com vivien els monjos o alguna característica de la seva vida en el monestir de Sant Esteve. Els monjos de Banyoles eren benestants. No tothom podia ser monjo al monestir, per ser-ho havies de provenir d'una família adinerada. Dins el monestir, hi havia diferents càrrecs: el sagristà menor, el sagristà major, el cambrer. Aquests tenien la seva pròpia vivenda a dins el monestir. Com tots els monjos, seguien les normes del dejuni, i es dedicaven a agafar poder per arribar a ser abat, el rang més alt. Hi havia una picabaralla entre el monestir (els cairuts) i l'església (els rodons). Els cairuts tenien molts poders per sobre del poble com per exemple tenien el forn de pa, les carnisseries, les peixateries.

4. Com va impactar el robatori a la ciutat? Es va fer molt famós aquest robatori d'Erik el Belga. Va impactar molt perquè Banyoles no estava acostumada a aquestes coses. La nit del robatori el mossèn Pere Bach va tancar el monestir i els lladres van quedar a dins. Van entrar a la sagristia, van obrir un armari i van agafar els sants fets d'argent daurat que estaven a l'arqueta.

5. D'on venien les relíquies de St Martirià? Perquè es va triar Banyoles? Diu la llegenda que uns monjos buscaven un lloc on hi hagués aigua, van carregar St. Martirià en un burro i quan van arribar al puig de Sant Martirià van sentir unes campanes i van baixar per saber d'on provenia aquest soroll i van arribar a l'església.

6. Sap alguna informació del lladre? Crec que està vivint a Andalusia.

7. Quants diners ha costat recuperar les peces? No ho sé.

Joan Oliveras(tècnic de l'Ajuntament de Banyoles)

Vam entrevistar Joan Oliveras a les oficines de l'Ajuntament de Banyoles i li vam fer diferents preguntes sobre qüestions legals

1. Quins permisos ens caldria per obrir un local d'Escape room a Banyoles? El primer que s'ha de mirar a l'obrir un local a Banyoles i qualsevol lloc a Catalunya és estudiar la compatibilitat urbanística. Un exemple d'un negoci que no compliria la compatibilitat urbanística obrir un bar a un tercer pis perquè no compleix amb la normativa del plantejament urbanístic del municipi i l'Ajuntament no et deixaria. Els *escape rooms* són considerats com un negoci d'ús recreatiu, com les discoteques o els *after hour*. Per tant, perquè compleixi la compatibilitat urbanística s'hauria de situar a la zona de Banyoles on només es poden muntar els negocis d'ús recreatiu.

2. Per què Banyoles és diferents d'altres poblacions? Nosaltres considerem que *escape room* té un ús recreatiu. Altres municipis li donen un altre ús però a Banyoles ho considerem així i per tant s'ha d'ubicar a la zona delimitada per aquest tipus de local. Els *escape rooms* és un tema que l'Ajuntament encara té sobre la taula i la normativa pot canviar. Si creiem que es podrien considerar com locals d'ús privat, després es podrà situar sota els blocs de pisos i habitatges; però a l'hora d'obrir un negoci s'estudia si es poden generar molèsties als residents veïns. Per això creiem que és un negoci d'ús recreatiu perquè si et posen un *escape* de terror o de l'estil i tens tot el dia a totes hores persones cridant, pot ser una gran molèstia per als veïns. Des de l'Ajuntament creiem que els locals que puguin generar sorolls o enrenou s'han de situar fora del centre urbà.

3. Així no és possible obrir un escape room al centre? Actualment, no.

4. Dins d'una pesquera se'n podria crear un? Uiii... La realitat és que no. A Banyoles, les pesqueres és un patrimoni molt protegit. És un bé de tothom i ara estan molt controlades. Només s'hi permet fer obres de restauració i fins i tot ara prohibim que la gent s'hi pugui banyar pel bé de l'estany.

Finalment vam anar a fer una entrevista a **Roger Isern**, coordinador de l'àrea de promoció econòmica de l'Ajuntament de Banyoles. La seva explicació ens va

ajudar a decidir quin tipus d'empresa crearíem, com havíem de fer el pla d'empresa i molts altres dubtes que teníem dels aspectes econòmics.

3.4.3 Conclusions de les entrevistes

Les respostes dels diferents negocis d'*escape rooms* que vam participar ens han ajudat a tenir una mica més d'idea en els aspectes relacionats amb l'obertura del nostre *escape room*, com promocionar-lo, el temps que ha de passar des de tenir la idea fins al moment de l'obertura, etc.

L'entrevista a Joan Anton Abellan, ens ha ajudat a tenir més clar com va ser el robatori, qui el va protagonitzar, ens ha aclarit com era la vida dels monjos en aquella època i ens ha comentat els fets més rellevants de la història de Banyoles.

La trobada amb Roger Isern, ens ha servit de gran ajuda sobretot en els aspectes del pla d'empresa, és a dir, els aspectes econòmics i financers.

I, finalment, la reunió amb Joan Oliveres ens ha permès tenir més coneixements sobre les qüestions legals.

En general, totes les entrevistes ens han servit moltíssim i gràcies a les respostes dels entrevistats, hem ampliat els nostres coneixements dels diferents temes.

3.5 Aspectes necessaris per crear un *escape room*

3.5.1 Ubicació

És important que hi hagi bona connexió amb el transport públic o que les comunicacions siguin bones i alhora que resulti fàcil aparcar. Encara que sigui en un pàrquing privat, cal que sigui proper.

No és tan important que el local sigui visible al pas dels vianants, donat que no és un negoci de consum immediat, tot i que si és visible encuriosirà a la gent que passa. S'ha de tenir en compte que el més important a nivell de màrqueting per a un *escape room* és la captació de clients per Internet i les recomanacions.

3.5.2 Superfície i distribució

Normalment, una sala ocupa uns 70-80 m²., comptant amb recepció, oficina de *game màster*, *photocall*, lavabos, armariets, etc.

S'ha de tenir present que en el pla de negoci s'ha de definir el nombre de sales que calen per tal que sigui rendible. Segons el preu del lloguer del local, tret que sigui de la teva propietat, s'haurà de comptar amb diferents variables i escenaris possibles: quantitat de jocs que es volen obrir i quan es posarà cadascun en funcionament.

Quant a la distribució del local, com més rectangular, millor. Podria semblar que adaptar una sala d'escapament a qualsevol espai és fàcil, però hi ha molts factors a tenir en compte. Per poder optimitzar el negoci i que càpiguen bé els jocs, cal una geometria "neta", així com l'absència de columnes i escales per tal de facilitar la "construcció de la sala".



Fig.29 Plànol d'un habitatge

Font. Google Imatges

3.5.3 Accesos

La normativa d'accessibilitat a locals comercials que marquen els ajuntaments és cada vegada més exigent. Cal destacar que una cosa és que el local sigui accessible perquè una persona discapacitada tingui accés al recinte i una altra diferent que qualsevol joc sigui accessible per a un discapacitat. El que l'ajuntament et demana és que el local (i no el joc en si) sigui accessible.

3.5.4 La sol·licitud de llicències i permisos

Abans de llogar un local per obrir un negoci d'*escape room*, és convenient assessorar-se amb el tècnic del departament de llicències de l'ajuntament corresponent on es vulgui obrir la sala .

No existeix una normativa única i general al nostre país que defineixi un únic criteri. Cada municipi compta amb les seves adaptacions i exigències pròpies que caldrà consultar prèviament.

Projecte d'obra civil i llicències. Qualsevol modificació que anem a fer dins d'un local requereix d'una obra en major o menor mesura. Per això, cal presentar un projecte d'obra civil corresponent per realitzar la sol·licitud de llicències

oportunes (licència d'obra). El projecte d'obra ha d'anar visat per un arquitecte col·legiat. D'altra banda, per poder obrir un negoci al públic, l'ajuntament exigeix la sol·licitud de licència d'obertura o d'activitat, que haurà de valorar i concedir o denegar.

3.5.5 Planificació i creació del joc

- Historia + Sinopsi del Joc
- Guió de joc
- Manual de *Game Master*
- Disseny gràfic de proves i audiovisuals (si el joc ho requereix)
- Plànols detallats de construcció de proves, mobles i mecanismes especials necessaris per a l'execució

3.5.6 Altres aspectes a valorar

El personal. És importantíssim contractar un *Game Màster* que sigui sociable, amable i simpàtic. Per descomptat, ha de ser resolutiu i eficient a l'hora de dirigir cada partida. El *Game Master* ha de fer les explicacions del joc i aconseguir una bona immersió dels jugadors en la història.

Càmeres i sistemes de so. Cal que la sala estigui equipada amb diferents sistemes de vigilància per tal que el *Game Master* pugui ajudar als jugadors en qualsevol moment i així facilitar la continuïtat del joc. D'aquesta manera podrà proveir-los de les pistes necessàries per poder avançar quan estan encallats en alguna prova.

Màrqueting. El màrqueting per Internet és essencial en el món dels *escape rooms*. Igual que en altres sectors, en aquest negoci es requereix d'una bona difusió i publicitat del producte.

4. PLA D'EMPRESA

En aquesta part del treball es plantegen de manera ordenada tots els processos i factors a tenir en compte per a la creació d'un *escape room* .

4.1 Objectius personals i de l'empresa

Com ja hem comentat l'objectiu a curt termini està enfocat a crear una sala d'*escape room* per omplir durant tot l'any un buit en l'oferta de lleure a la ciutat de Banyoles amb una activitat completament nova i sense competència.

La finalitat del pla d'empresa és demostrar que aquest negoci és viable en els propers dos o tres anys, amb la possibilitat d'exportar el nostre model a altres municipis de la comarca. Creiem que en els pròxims anys hi haurà una expansió forta d'*escape rooms* i després hi pot haver una davallada progressiva.

En el cas de tirar endavant el projecte, es compliria una de les nostres metes personals: obrir el nostre propi negoci. Aquest projecte ens pot donar una gran experiència per al nostre futur i, si tot va bé, guanyar els suficients diners per poder realitzar altres projectes.

4.2 Necessitats que satisfà el producte

La província de Girona s'ha quedat una mica enrere pel que fa a la gran explosió dels *escape rooms* durant els dos últims anys, amb poques sales, la majoria dels quals es troben a la capital, Girona. Barcelona amb més de 350 sales, s'ha convertit en un referent al món en aquesta activitat. No obstant això, no vol dir que aquests jocs resultin desconeguts fora de Barcelona, simplement és que encara no s'ha cobert aquest mercat fora de l'Àrea Metropolitana. De fet, encara que la ciutat de Banyoles (on està la nostra proposta d'ubicació) té només uns 20.000 habitants, també tenim en compte que la ciutat rep milers de visitants cada any. Entenem que aquests visitants poden estar interessats a fer un *escape room* en el seu lloc de vacances.

També pensem que el fet que a Banyoles hagi esdevingut una destinació turística-esportiva de nivell mundial (rem, piragüisme, triatló, *mountainbike*, etc.) fa que hi hagi un potencial de clients que s'afegeixin a la resta de visitants i turistes de la comarca.

A Banyoles hi ha molts serveis turístics, però no creiem que hi hagi realment una oferta alternativa d'oci com la que proposem nosaltres.

Banyoles en estadístiques

Habitants: 19.397 (2017)

Hotels, pensions i hostals: 6

Albergs: 3

Càmpings: 1

Restaurants: 30

Bars:49

Forns de pa: 11

Discoteques: 6

Museus: 2

Cinemes: 0

Teatre: 2

Oficines de turisme: 1

Centres comercials: 0

Escape room: 0

4.3 Oportunitats i avantatges a aprofitar

Banyoles és una ciutat en creixement constant i volem aprofitar l'esforç que s'està fent des dels diferents organismes i associacions de la comarca per potenciar tant el turisme familiar com l'esportiu.

Cada setmana arriben nous turistes i famílies a la ciutat; el nostre objectiu és cridar l'atenció i captar nous visitants cada setmana, de manera que esperem assegurar una bona quantitat de clients potencials tant nacionals com estrangers.

El fet d'estar a prop de la Universitat de Girona i els seus respectius campus, pot aportar un públic més juvenil, constant i interessat, donat que l'activitat dels *escape rooms* és molt practicada pel jovent amb grups d'amics.

Com qualsevol empresa nova, la nostra preocupació és si tindrem la suficient gent interessada en el nostre projecte, especialment considerant que serem els

pioners d'aquesta indústria a Banyoles, però creiem en el nostre projecte i que tindrem èxit per les raons abans esmentades.

Si finalment no es compleixen els objectius proposats, l'estimació de risc econòmic a perdre no és molt gran i a nivell personal els beneficis seran superiors.

Un altre aspecte que hem de contemplar són les despeses en el cas que els clients trenquin coses, a més de les possibles lesions que es puguin ocasionar. Tot això ho podem evitar utilitzant una assegurança civil per protegir-nos de qualsevol lesió o incident, i també amb prevenció, amb una explicació abans del joc sobre coses que no poden tocar i marcant-les amb un gomet de color vermell per diferenciar-los de la resta.

4.4 Fitxa descriptiva de l'empresa

Nom: CIT

Forma jurídica: Societat Civil

Direcció: Josep Maria Collell Fusellas i Arnau Tubert Terror

Nombre Promotors: 2

Capital: 20.000 €

Els dos estem a càrrec del projecte repartint-ne les diferents divisions o àrees.

4.5 Situació actual del projecte: Passos realitzats

A continuació s'exposen de manera esquemàtica, els passos que s'han anat seguint des de l'inici.

1. Vam veure un forat en el mercat
2. Vam investigar sobre l'àrea econòmica desitjada
3. Vam investigar el mercat local i la indústria en general
4. Hem calculat el cost del disseny
5. Hem començat el nostre procés de disseny
6. Hem investigat les despeses i beneficis potencials

7. Hem començat a conèixer les normatives i regulacions locals
8. Hem escrit el primer esborrany del nostre pla de negoci
9. Hem fet reunions amb assessorament per a emprenedors
10. Hem fet una simulació d'un local ideal per al nostre negoci
11. Hem fet diferents pressupostos amb industrials
12. Hem fet el supòsit de començar les obres per condicionar el local i poder obrir el negoci

4.6 Previsions de futur i pla d'operacions

Fer previsions de futur pel que fa als beneficis no és fàcil. Per considerar aquesta empresa com a viable, hauríem de tenir uns beneficis nets de més de 2.000 euros al mes, perquè cada un de nosaltres pugui guanyar un salari òptim de 1.000 euros per mes. No obstant això, veient-ho des d'un punt optimista, és absolutament possible guanyar per sobre d'això, de manera que un benefici de més de 3.000 euros al mes seria una gran fita.

Aquest èxit dependrà del nivell d'ocupació, de la nostra campanya de màrqueting i de la qualitat del joc. Per això, s'ha d'invertir molt temps en la creació de la història i perfeccionar el joc perquè si els clients surten satisfets del nostre *escape room*, després el boca-orella serà el millor sistema de publicitat.

El cost estimat de posada en marxa és d'uns 20.000 euros. El cost de funcionament mensual exigirà una quantitat d'uns 1000 euros, al primer any, i uns 1500 euros al segon any.

La idea inicial és obrir a principis d'abril, donat que, amb l'arribada del bon temps i de les primeres activitats a la comarca, podríem donar el tret de sortida al nostre negoci i agafar experiència de cara a la època més forta que serà durant els mesos d'estiu i tardor. Una vegada engegat el projecte, amb la experiència que aniríem agafant, modificariem, si cal, les nostres proposicions inicials. Després de fer diferents supòsits creiem que tindrem més o menys les mateixes reserves durant tot any, perquè Banyoles és una ciutat que no varia molt el nombre d'habitants en els diferents mesos de l'any, com si que els pot passar, per exemple, a Palamós, Lloret o Platja d'Aro.

4.7 Els promotors

4.7.1 Presentació dels promotors

Mia Collell Fusellas.

El meu principal punt fort és l'experiència en el món dels *escape rooms*. Tinc facilitat en la capacitat de càlculs matemàtics, per parlar i entendre anglès. El meu punt feble és actuar i per tant crec que el meu rol seria de *game master*, perquè es una feina on és necessita experiència i paciència.

Arnau Tubert Ferrer

El meu principal punt fort és el màrqueting i la decoració. Sóc comunicatiu i tinc facilitat per interpretar personatges i crec que podríem aprofitar-ho per afegir un extra al joc. El meu punt feble són els idiomes; parlo anglès però a vegades em costa entendre'l quan parlen ràpid o amb accents que no conec.

4.7.2 Aportacions dels promotors a l'empresa

En funció de l'època de l'any definiríem diferents dies i horaris:

En èpoques de temporada baixa o mitjana el millor seria treballar un màxim de 4-5 hores al dia, 4 dies a la setmana (dijous, divendres, dissabte i diumenge), i les setmanes de l'obertura i temporada alta dedicarem 6 hores al dia els 7 dies a la setmana.

A nivell econòmic l'aportació serà de 10.000 euros cadascun dels dos socis per desenvolupar el projecte.

4.7.3 Compromisos entre els promotors

Màrqueting i Relacions públiques: Arnau Tubert

Disseny del joc: Mia Collell i Arnau Tubert

Burocràcia i legal: Arnau Tubert

Instal·lació i manteniment: Mia Collell

Website: Arnau Tubert i Mia Collell

Servei d'atenció al client: Arnau Tubert i Mia Collell

4.7.4 Funcions i responsabilitats de cada departament

✓ Disseny de logo i marca

Aquest departament dissenyarà el logo i marca de l'empresa així com tot el que estigui relacionat amb la imatge corporativa.

✓ Disseny de la sala

Aquest departament farà el disseny inicial de la sala i la millora contínua del joc, mitjançant la integració de nous objectes i utilitzant la retroalimentació extreta de l'opinió dels clients.

✓ Màrqueting i Relacions Publiques

Aquest departament cobrirà tots els temes relacionats amb la campanya inicial de màrqueting, així com el seguiment i noves idees de negoci. A més, cobrirà tota la imatge pública, com ara revisió de les opinions a Internet o mitjans de comunicació. També farà la promoció amb l'ajuda de *flyers* i per mitjà de les xarxes socials. Així mateix s'ha pensat en diferents elements que es poden comercialitzar com samarretes, clauers, bolígrafs, braçalets, pins, etc.

✓ Instal·lació i manteniment

Aquest departament instal·larà les actualitzacions suggerides pel departament de disseny i farà el manteniment de la sala i els objectes.

✓ Lloc web

Aquest departament estarà encarregat de crear i mantenir el lloc web.

✓ Atenció al client

Aquest departament agafarà les reserves i també tractarà amb els clients per ajudar o solucionar dubtes.

✓ Legal i burocràtic

Aquest departament s'encarregarà d'obtenir i mantenir vigent qualsevol requisit legal i burocràtic, com ara permisos i altres coses similars.

4.7.5 Remuneració dels promotors

Tal i com s'ha explicat abans, gran part de l'èxit del negoci dependrà del desig i la il·lusió de tirar-lo endavant. Les nostres estimacions són molt variades, però som optimistes en la rendibilitat i, depenent de com de rentable sigui, podem o no tractar d'expandir l'empresa abans que el mercat sigui molt més competitiu. El nostre desig general és treballar per a nosaltres mateixos, guanyar experiència, i guanyar més de 1.000 euros cada mes. Si el nostre negoci té prou èxit com per

permetre això que, segons les nostres estimacions, requeriria un ingrés mitjà d'uns 3.200 euros al mes corresponents a una mitjana de 64 jocs al mes, a 50 euros el joc. Aquesta quantitat ve donada de la mitjana del que ens han dit a les entrevistes que hem anat fent als negocis *d'escape rooms*.

4.8 El procés de producció o l'organització del servei

4.8.1 Descripció del servei

La idea és oferir un servei, una activitat d'oci: un joc *d'escape room*. El servei durarà una hora aproximadament i es desenvoluparà dins del local.

4.8.2 Relació detallada dels recursos necessaris per oferir el servei

Hem trobat un local de 80m², amb 3 sales ja construïdes i adaptades a la normativa vigent de Banyoles. L'única cosa que hauríem de construir és alguna paret per dividir la recepció i les sales. El preu de lloguer és de 500 euros/mes.

És molt difícil predir els costos de l'activitat abans del disseny real del joc, però hi ha alguns aspectes bàsics que gairebé amb seguretat es necessitaran:

Càmeres: 8 unitats X 25€/u= 200€

Bústia: 25€

Pantalles TV: 5 unitats X 150€/u= 750€

Ordinador: 350 €

Cadenats: 85€

Quadres: 50€

Pintura: 50€

Caixa forta: 150€

Imants: 25€

Penjadors: 60€

Mobles: 500 €

Màrqueting: 90 € en *flyers*

Caixa d seguretat: 20€

Llum làser: 25€

Joc de miralls: 15€

Arqueta:60€

Mecanismes elèctrics: 120€

Ergòmetre: 300€

Catifes: 150€

Làmpades: 100€

Llibres vells: 15€

Estris cuina: 25€

En total, hem estimat que el cost del material és de 3.165€.

4.9. Àrea comercial

4.9.1 Els proveïdors

En el nostre cas, no necessitarem cap proveïdor. En tot cas, sempre utilitzariem els comerços de la zona (Km. 0)

4.9.2 La competència

Només hi ha quatre zones amb *escape rooms* que podríem classificar com a competència directa a la nostra àrea. Per ordre de distància:

- GIRONA (4 sales) : 20 minuts en cotxe des de Banyoles
- OLOT (1 sala) : 30 minuts en cotxe des de Banyoles
- FIGUERES (2 sales): 40 minuts en cotxe des de Banyoles
- SARRIÀ (2 sales) : 15 minuts en cotxe de Banyoles

Hi ha alguns aspectes importants a tenir en compte quant a la competència en la indústria dels *escape rooms*. Primer és mirar a quin tipus de públic vol arribar cada *escape room*. Nosaltres tenim clar que volem que vagi destinat a les persones de Banyoles i comarca i/o diferents tipus de visitants.

Quan es tracta del públic local, cal tenir en compte que cada persona només pot jugar una vegada al mateix joc, de manera que fins i tot en el cas dels *escapes* que tenen dues o tres sales, no sol haver-hi clients que repeteixin. Així el seu negoci es basa principalment en les referències, les ressenyes a través dels comentaris a Internet i la ubicació. Això vol dir que la competència "directa" hi serà una vegada hi hagi més d'una sala a la mateixa població.

El que hem observat visitant diferents sales i empreses del sector, és que totes i cadascuna d'elles promociona a les altres i per tant la competència és fins i tot bona i sana per tal d'augmentar el coneixement del públic respecte el joc.

Una de les coses que ens agradaria poder fer per consolidar les diferents sales del nostre voltant i així beneficiar-nos tots els *escape rooms* de la província seria la de potenciar la creació d'un carnet de jugador que impliqués a diferents empreses i que permetés la difusió de cadascuna d'elles per tal que pugui augmentar el públic potencial.

4.9.2.1 Competidors principals

Mirant una de les principals fonts de recerca d'activitats / restaurants / oci com per exemple *Tripadvisor* a Banyoles, si anem a la secció d' "Oci i entreteniment" només veiem:

- Estany
- Estunes
- Muralla
- Museu
- Tren pinxo
- Plaça Major
- La Tirona
- Poblat Neolític
- Museu Arqueològic

En aquesta llista podem veure que no hi ha cap tipus d'entreteniment alternatiu, per la qual cosa tampoc hi hauria una competència molt directa en aquest aspecte.

4.10 Els clients potencials

La clientela potencial pot estar dividida en diferents grups: clients de la zona i comarca, turistes, estudiants i esportistes, tots ells dividits en dos subgrups de primerencs (els que han fet un o dos *escape rooms* abans) i els fanàtics (que ja tenen experiència en aquest àmbit). També es podria comptar en aquest apartat les empreses que busquen activitats de team building i de cohesió de grup.

Per tant, tenim 3 formes de segmentació.

4.10.1 Segmentació

La segmentació de clients es pot dividir en tres categories principals:

1. **Locals**
2. **Turistes, estudiants i esportistes**
3. **Empreses locals**

1. Els locals seran tota aquella gent de la comarca que, ja sigui per curiositat, pel fet que sigui una moda, perquè ens coneixen o perquè són aficionats als jocs, vindran a provar-lo.

2. Considerem Turistes tots aquells no autòctons que per diferents motius estan de manera temporal a Banyoles. Aquí podríem incloure totes aquelles famílies o particulars que venen a passar uns dies a prop de l'estany i tots aquells que per motiu professionals i/o esportiu han triat Banyoles com a lloc temporal d'entrenament. La proximitat amb la Universitat de Girona i els seus respectius campus, ens fan pensar que podem tenir un públic potencial al voltant d'uns 15.000 estudiants.

Aquests seran, segurament, els qui per la seva edat hauran sentit a parlar més del fenomen dels *escapes* i pensem que a través de descomptes i una bona promoció, podem tenir-los com a clients.

3. Les empreses locals són el segment més simple, encara que també possiblement el més ampli: els *escape room* són ara una forma popular de creació d'equips per a les empreses que busquen fer activitats amb els seus empleats i, com a tal, aquesta part del mercat és aplicable a totes les empreses. No obstant això, és possible que només pugui interessar a qui té una major proporció de treballadors joves.

Finalment dir que una de les bases de l'èxit d'aquest negoci, és el fet que tots els jugadors poden pertànyer a edats i a grups socials ben diferents: adolescents; adults joves; adults de mitjana edat, gent gran i famílies. Hi ha la creença que els *escape rooms* tendeixen a agradar molt entre els grups adolescents i adults joves, però, com la popularitat de la indústria està creixent, també creix l'interès en altres sectors, en particular el mercat de les famílies i els amics de mitjana edat.

Quan a l'enfoc del negoci, primerament ens dirigirem molt especialment als principiants, i a aquells que han experimentat un nombre limitat d'*escapes rooms*.

Nosaltres, com que disposem d'uns recursos i una experiència molt limitada, pretenem atraure a una àmplia gamma de persones que sobretot puguin gaudir del joc i que puguin sortir.

4.11 El mercat

Aquest mercat està en plena expansió, amb un creixement molt important, tot i que creiem que, com tot boom en qualsevol negoci, en uns tres o quatre anys pot patir un estancament i només les sales que siguin molt bones o s'hagin reinventat oferint coses noves no hauran de tancar.

4.12 El local

La nostra primera intenció era obrir-lo al centre de Banyoles, però quan vam anar amb el tècnic de l'Ajuntament ens van comunicar que no era possible, donat que estava considerat un tipus d'activitat com si es tractés d'un bar musical o similar. Ens va comentar que per aquest motiu no es podia ubicar al centre de la població sinó a la zona més industrial: la dels supermercats (La Farga).

El local està situat al Carrer Petit número 3 de Banyoles. Aquest local disposa de 80m² amb tres sales independents, per la qual cosa és perfecte per al disseny del nostre joc. La situació és relativament bona, a la sortida de Banyoles (zona dels supermercats) i amb una bona accessibilitat per a tots els clients. També hem tingut present que no hi hagués dificultats d'aparcament.

El lloguer del primer any són 500 euros al mes (més IVA) i pensem que és un preu força econòmic per la zona i pels metres quadrats que té el local.

4.13 Política comercial

Hem estat estudiant molt de temps com fixar i cridar l'atenció dels nostres futurs clients i hem arribat a la conclusió que les tres formes més eficaces de comercialitzar el nostre negoci són amb el boca a orella, el marqueting i les comissions a possibles venedors.

- Si som capaços d'aconseguir tenir els clients contents i satisfets al final del nostre joc, podem estar segurs que sempre tindrem gent a l'*escape room*, donat que el boca a orella farà la resta. En llocs com Banyoles, els clients tendeixen a ser socials i conversar molt amb altra gent, també tendeixen a fer-se preguntes com "Què has fet aquests dies? ", " Tens alguna recomanació per fer? ", o " On hauríem d'anar avui?"
- La promoció a través del màrqueting és imprescindible, sobretot si volem arribar als estudiants. Els *flyers*, les revistes locals, els taulells d'anuncis dels campus i residències d'estudiants poden ser llocs per començar a treballar.
- I finalment, les comissions. Són una forma òptima d'obtenir clients posant els nostres cartells, targetes de visita i *flyers* a cada hotel, pensió, càmping, alberg o casa de turisme rural de la zona.

Utilitzariem aquesta eina per tal d'atraure possibles jugadors:

- Oferint als clients un 5% de descompte directe amb el *flyer* els pot fer sentir que és aquí i ara un bon moment per fer alguna cosa diferent i nova, que els pot agradar i per descobrir un nou tipus de entreteniment que no havien conegut prèviament.
- Amb un simple 5% o 10% de comissió al recepcionista podem motivar-lo al fet que en l'speech d'introducció ens pugui introduir com "5 coses que fer a Banyoles". Quantes vegades la gent que està de vacances li pregunta a el/la recepcionista de l'allotjament "Què podem fer avui?", mentre que anteriorment la gent que treballa de cara al turisme no tenia molt més a dir com:
"Pots anar a l'estany, a Besalú, a Figueres i quan torneu anar de compres al centre de Banyoles ... ", ara podran dir i motivats per una comissió, introduir-nos per vendre el nostre *escape room* com un lloc per anar d'entreteniment interessant i diferent.

- Les associacions de comerciants de la ciutat i l'àrea de promoció econòmica de L'Ajuntament de Banyoles ens poden ajudar també a promocionar-nos.

4.13.1 Objectius comercials

El nostre objectiu mínim de vendes serà de 64 jocs per mes, que amb una mitjana de 4 persones per joc, és una clientela mensual de 256 persones. No obstant això, el nostre objectiu real serà tenir uns 80 jocs per mes que representa al voltant de 320 persones.

4.13.2 El preu del joc

Per determinar el preu, primer hem de mirar els preus dels nostres competidors més propers:

- Kiwi, a Figueres: 40 € per a 2 jugadors, 55 € per a 3 jugadors, 60 € per a 4 jugadors i 65 € per a 5 jugadors.
- Fugir, a Girona: 50 € per 2-6 persones
- Play 2 *escape*, a Sarrià: 60€ entre 2-6 persones
- Gourmet, a Lloret: 70€ entre 2-6 persones
- Escapa't Lloret: 55€ per grup entre setmana i 60€ per grup al cap de setmana.
- Tot això fa una mitjana d'uns 60€ per grup.

Amb la manca de competència directa i indirecta que tenim i com que no necessitem competir en preu, creiem que és necessari mantenir un preu baix per atraure la gent donat que d'altra manera potser no vindria i mentrestant ens assegurem tenir un bon marge de benefici i mantenir una bona imatge com a empresa. Considerem que 50 € per grup és un preu just durant el primer any, tot i que després veuríem viable pujar-lo fins a 60€ comptant amb equips de 5 persones com a màxim.

4.14 Publicitat i comunicació

4.14.1 Creació del nom de la societat

Per buscar un nom que identifiqui la nostra societat, hem escollit les primeres lletres dels nostres cognoms, la **C** de Collell i la **T** de Tubert. Doncs bé, ajuntant unes i altres hem creat el nom **CIT**.



Fig. 30: Logo de la societat
Font: Pròpia

4.14.2 Creació d'un logo

Una vegada creada la societat, hem posat fil a l'agulla per buscar un nom comercial que identifiqui la nostra sala.

Teníem clar que aquest logo havia de ser la cara visible de la empresa i per tant calia dedicar-hi temps.

Primer hem triat el nom: ESCAPA'T BANYOLES

Calia que el nom parlés de la nostra ciutat per ubicar-nos i a la vegada parléssim d'una part important del joc: escapar-se.

Així la combinació de les dues idees ens ha donat aquest nom.

Després calia afegir uns elements visuals i una tipografia de lletra que fessin atractiu el disseny. Així, combinant símbols digitals simulant nombres i lletres ens han donat el primer esbós del nostre logo.

Finalment, hi hem afegit dos trets característics dels jocs d'escapament: un cadenat i un rellotge



Fig. 31: Logo de la sala de *escape room*
Font: Pròpia

4.14.3 Disseny d'un *flyer*

El *flyer* és un full petitó amb un missatge clar, directe i fàcil d'entendre i amb un disseny força cridaner. És una eina molt potent de promoció i una excel·lent estratègia de màrketing. El més important és que sigui atractiu i arribi a les mans de futurs clients. És característic que quan es va a un *escape room* es trobi *flyers* publicitaris d'altres sales ja siguin de la mateixa població o d'altres llocs. Per tant, és comú entre els propietaris l'intercanvi de *flyers* perquè aquesta és la manera que tothom en pugui sortir beneficiat. Tots els *escape rooms* als quals hem participat tenen editat i imprès un *flyer*.

Nosaltres hem creat el nostre *flyer*, on hi hem afegit que es tracta del primer *escape room* de la comarca del pla de l'Estany. També hi hem posat la pàgina web per tal que es pugui visitar i conèixer de primera mà de que tracta l'*escape* i per on es pugui fer la reserva.



Fig. 32: Flyer
Font: Pròpia

4.14.4 Pàgina web i altres maneres de difusió

Una part important de la difusió prové del “boca a orella”. Jugadors satisfets que recomanen l’*escape* a familiars o amics.

També són molt importants les opinions que es reben a través dels comentaris i que deixen els usuaris a diferents plataformes com ara al *tripadvisor*.

Una altra canal molt efectiu per captar la clientela prové d’internet. Vivim en un món digital. Gairebé tothom, quan busca una sala d’*escape*, ho fa per *Google*. El més probable és que quan es cerca una pàgina web, es premi la sala d’*escape* millor posicionada a la xarxa, es miri els jocs i les probabilitats que acabi reservant aquest *escape* són molt elevades. És per aquest motiu que cal tenir un bon disseny de pàgina web i estar en un lloc molt visible de la xarxa.

Actualment, segons les opinions d'alguns dels empresaris entrevistats, les xarxes com facebook, instagram, twitter i etc. estan molt colapsades i la seva capacitat de difusió no resulten ser tan eficaces com els canals esmentats anteriorment.

No obstant això, hem dissenyat una pàgina web, hem creat els comptes d'instagram, *facebook* i *twitter* per tal de donar la màxima difusió al nostre negoci.



citescaperoom



Cit *Escape Room*



@citescaperoom



Fig. 33: Pàgina web
Font: Pròpia

4.15 Punt de venda o distribució

Donat que la nostra empresa està oferint un servei i no un producte, no farem servir distribuïdors com a tals i esperem fer la major part de les nostres vendes a través de la nostra pàgina web. Això ens ajudarà a assegurar treballar al màxim i amb una quantitat mínima de diners.

4.16 Àrea econòmica financera

4.16.1 Despeses i despeses d'obertura

Hi ha tres parts significatives en l'anàlisi de despeses, totes difícils de mesurar en aquest moment, però hem fet algunes estimacions:

- El primer aspecte són els costos institucionals: llicències, taxes o altres aspectes burocràtics.

En l'actualitat no tenim una informació completa de les nostres obligacions burocràtiques, però sabem que hi ha un pagament únic per obrir un negoci a Banyoles que varia depenent de la ubicació i la mida del local (estimat en 500 euros), els costos addicionals per a l'obtenció una llicència d'obertura, que també variarà depenent de les llicències que la propietat hagi tingut anteriorment i un cost anual d'escombraries d'uns 250 euros. Segurament també s'hauria de realitzar un projecte d'activitats que podria costar aproximadament uns 2.500 euros.

- El segon cobreix tots els costos inicials, incloent-hi les comissions pel lloguer, la remodelació del local i qualsevol compra que hàgim de fer per crear el joc inicial. Els honoraris inicials pel lloguer del local s'estipulen en una mensualitat i en el nostre cas suposem serà uns 500 euros més IVA. Esperem gastar un mínim de remodelació i compres, però suposem que haurem d'invertir uns 7.000 euros, a causa de les regulacions que haurem de complir.

- El tercer i l'últim apartat fa referència als costos en curs de mes a mes, tals com el lloguer, el manteniment, les factures, les assegurances, el màrqueting i lloc web.

Quant als costos continus, realment depenen del joc que crearem. La renda mensual serà de 500 euros al mes, (6.000 euros per any), els serveis públics i el cost de l'assegurança es mantindran i és molt poc probable que superin els 300 euros al mes (3.600 euros per any).

Les despeses per Màrqueting i allotjament de llocs web han de ser relativament baixes donat que utilitzarem un disseny de lloc web relativament bàsic i les tècniques bàsiques de màrqueting. Pensem que la despesa en aquest apartat serà d'un màxim de 200 euros al mes.

El manteniment de la sala és molt difícil de predir; els jocs d'escapament són, al capdavant, un concepte molt pràctic en el que s'espera que el jugador toqui

moltes coses i manipuli objectes mòbils i tenint en compte que pot tenir fins a 6 persones per grup, cadascun dels quals pot manipular qualsevol objecte, i fins a 6 jocs per dia, això podria significar 36 persones tocant i movent objectes diàriament. Per tant, creiem que el cost anual de manteniment podria ser entre 1.000 i 2.000 euros l'any.

[Veure les taules de despeses per anys a les pàgines següents]

Taula de despeses i ingressos del 1r any

	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Gener	Febrer	Març	Total
Lloguer	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	500,0 €	6.500,0 €
Diposit Lloguer	1.000,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	1.000,0 €
Comisió Agència	500,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	500,0 €
Assegurança	300,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	300,0 €
Jocs	2.500,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	2.500,0 €
Obres i mobiliari	10.000,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	10.000,0 €
Llicències	500,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	500,0 €
Projecte*	2.000,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	2.000,0 €
Autònoms	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	1.300,0 €
Gestoria	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	650,0 €
Escombraries	0,0 €	0,0 €	150,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	0,0 €	250,0 €
Llum	100,0 €	100,0 €	100,0 €	120,0 €	120,0 €	120,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	1.380,0 €
Pàgina Web	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	20,0 €	840,0 €
Booking Software	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	325,0 €
Manteniment	0,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	100,0 €	1.200,0 €
Wifi	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	25,0 €	325,0 €
Marketing	200,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	50,0 €	800,0 €
Total de despeses	17.520,0 €	978,0 €	1.128,0 €	989,0 €	988,0 €	988,0 €	1.242,0 €	1.079,0 €	978,0 €	978,0 €	978,0 €	978,0 €	978,0 €	30.150,0 €
Ingressos previstos	0,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	6.400,0 €	6.400,0 €	6.400,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	3.200,0 €	48.000,0 €
Benefici mensual	-17.520,0 €	2.221,0 €	2.071,0 €	5.401,0 €	5.401,0 €	5.401,0 €	1.958,0 €	2.121,0 €	2.221,0 €	2.221,0 €	2.221,0 €	2.221,0 €	2.221,0 €	17.850,0 €
Benefici total previst	-17.520,0 €	-15.608,0 €	-13.537,0 €	-8.138,0 €	-2.735,0 €	2.888,0 €	4.624,0 €	6.745,0 €	8.988,0 €	11.187,0 €	13.408,0 €	15.629,0 €	17.850,0 €	17.850,0 €

Taula de despeses i ingressos del 2n any

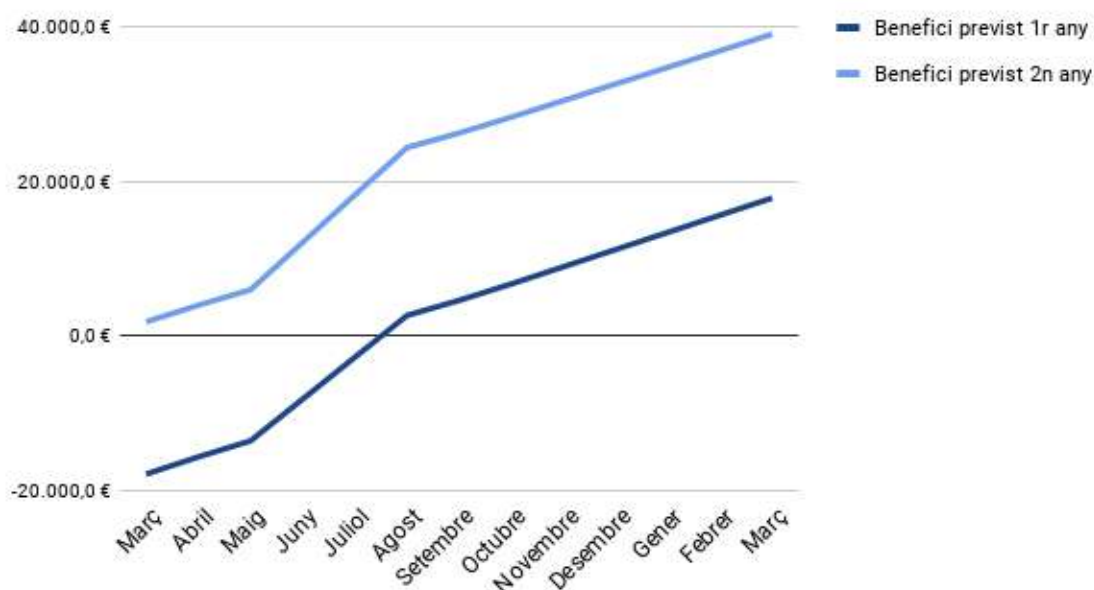
	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre	Gener	Febrer	Març	Total
Lloguer	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	515,0€	6.885,0€
Diposit Lloguer	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Comisió Agència	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Assegurança	300,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	300,0€
Jocs	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Obres i mobiliari	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Llicències	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Projecte*	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€
Autònoms	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	500,0€	6.500,0€
Gestoria	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	650,0€
Escorribaries	0,0€	0,0€	150,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	100,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	0,0€	250,0€
Llum	100,0€	100,0€	100,0€	120,0€	120,0€	120,0€	100,0€	100,0€	100,0€	100,0€	100,0€	100,0€	100,0€	1.380,0€
Pàgina Web	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	325,0€
Booking Software	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	325,0€
Manteniment	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	200,0€	2.600,0€
Wifi	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	25,0€	325,0€
Marketing	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	50,0€	650,0€
Total de despeses	1.784,0€	1.484,0€	1.844,0€	1.514,0€	1.514,0€	1.514,0€	1.757,0€	1.584,0€	1.484,0€	1.484,0€	1.484,0€	1.484,0€	1.484,0€	20.285,0€
Ingressos previstos	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	7.840,0€	7.840,0€	7.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	3.840,0€	59.320,0€
Benefici mensual	1.848,0€	2.148,0€	1.988,0€	6.128,0€	6.128,0€	6.128,0€	1.883,0€	2.048,0€	2.148,0€	2.148,0€	2.148,0€	2.148,0€	2.148,0€	38.025,0€
Benefici total previst	1.848,0€	3.892,0€	5.888,0€	12.114,0€	18.240,0€	24.388,0€	28.249,0€	28.285,0€	30.441,0€	32.587,0€	34.733,0€	36.879,0€	38.025,0€	38.025,0€

4.16.2 Projectió de guanys i pèrdues

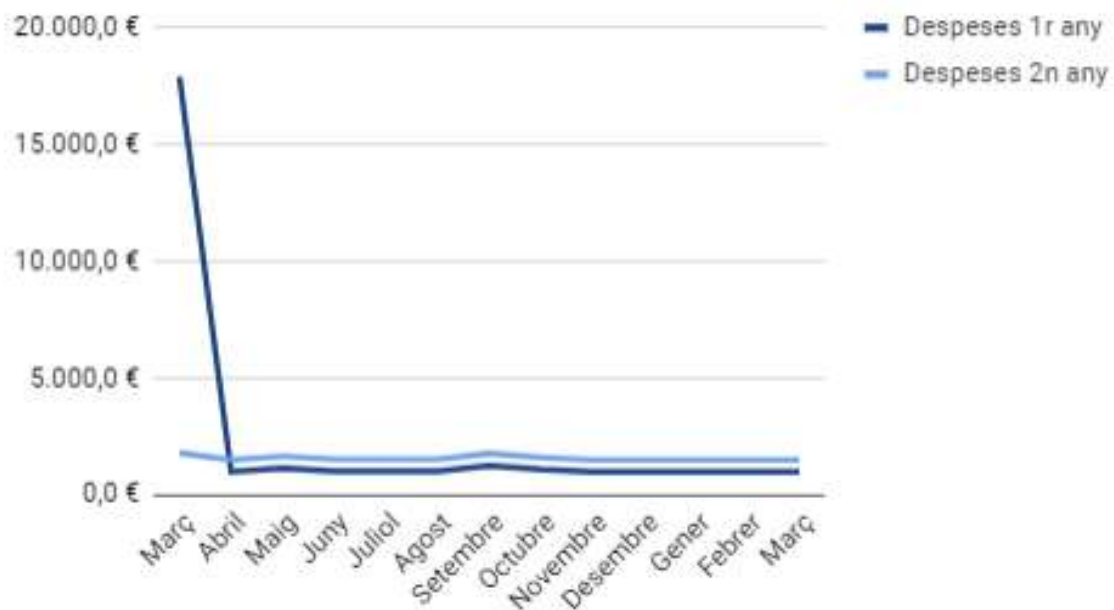
Continuant amb l'anàlisi de despeses, preus bàsics i ingressos podem determinar la nostra projecció de guanys i pèrdues.

Generalment cada joc té una durada d'una hora i mitja abans de la següent, la qual cosa calculem una hora per al joc i quinze minuts abans i quinze després per a la configuració i parlar amb els clients. Amb el primer joc començant a les 10 del matí i l'últim a les 20.30, un dia de treball complet de 12 hores, permet fer 8 jocs .

	Previsió benefici acumulat 1r any	Previsió benefici acumulat 2n any
Març	-17.829,0 €	1.848,0 €
Abril	-15.608,0 €	3.992,0 €
Maig	-13.537,0 €	5.988,0 €
Juny	-8.136,0 €	12.114,0 €
Juliol	-2.735,0 €	18.240,0 €
Agost	2.666,0 €	24.366,0 €
Setembre	4.624,0 €	26.249,0 €
Octubre	6.745,0 €	28.295,0 €
Novembre	8.966,0 €	30.441,0 €
Desembre	11.187,0 €	32.587,0 €
Gener	13.408,0 €	34.733,0 €
Febrer	15.629,0 €	36.879,0 €
Març	17.850,0 €	39.025,0 €



	Despeses previstes 1r any	Despeses previstes 2n any
Març	17.829,0 €	1.794,0 €
Abril	979,0 €	1.494,0 €
Maig	1.129,0 €	1.644,0 €
Juny	999,0 €	1.514,0 €
Juliol	999,0 €	1.514,0 €
Agost	999,0 €	1.514,0 €
Setembre	1.242,0 €	1.757,0 €
Octubre	1.079,0 €	1.594,0 €
Novembre	979,0 €	1494,0 €
Desembre	979,0 €	1494,0 €
Gener	979,0 €	1494,0 €
Febrer	979,0 €	1494,0 €
Març	979,0 €	1494,0 €



Naturalment, el 100% d'ocupació és molt improbable, especialment en determinades èpoques de l'any, però la majoria de les sales funcionen només al 100% en temporada alta i el cap de setmana durant l'hivern, o el cap de setmana i un parell de dies com a màxim durant la setmana. També es pot funcionar amb hores concentrades a la època de temporada baixa.

Utilitzant aquest model, hem consultat a diferents sales de Girona i Figueres i ens han assegurat que ells tenen prop del 100% d'ocupació durant els caps de setmana; al voltant de 16 jocs cada cap de setmana.

Aquests supòsits estaria una mica per sota de la nostra ocupació estimada de 14 jocs per setmana.

5. CREACIÓ DE L'ESCAPE ROOM

5.1 Història i fil conductor

Com ja hem comentat tot *escape* té una història o una narrativa. Aquesta història és el fil conductor del joc, la trama que et porta a un objectiu concret i alhora dóna un sentit a l'experiència.

Pel nostre *escape* nosaltres hem escollit un fet real que va passar a la nostra ciutat, el robatori de les peces de l'Arqueta de Sant Martíria que va tenir lloc a la nostra ciutat l'11 de gener de 1980 i que va ser protagonitzat per la banda de l'Erik el Belga. Algunes de les peces ja van ser localitzades i recuperades però encara en falten set. Aquest serà doncs l'objectiu del joc, recuperar aquestes peces per completar tota la col·lecció. També ens hem proposat un altre objectiu: donar a conèixer aspectes culturals, històrics i tradicionals del nostre municipi i comarca, fet que ens ajudarà a promocionar possiblement una mica el turisme a la nostra ciutat.

Per fer la introducció del joc hem gravat un vídeo en el que es situa i es dóna a conèixer la història, l'objectiu i la missió de l'experiència.

[Plànols de les sales de *l'escape room* a la pàgina següent]



Fig. 34: Figura de l'Arqueta de Sant Martíria
Font : Google imatges

5.2 Plànol de les sales



Fig.35 Plànols de l'*escape room*

Font. Pròpia

5.3 Guió del fil conductor

<<Hola!

No tenim molt de temps.

Em dic Peter Martins, i si estàs mirant aquest vídeo, és que estic mort o bé desaparegut.

M'estan perseguint des de fa dies perquè no reveli un dels secrets més ben guardats sobre un dels robatoris més importants que s'han efectuat mai a les comarques gironines: el robatori de les peces de l'arqueta del monestir de Sant Martirià de Banyoles.

Segurament n'heu sentit a parlar, aquesta arqueta és una peça d'estil gòtic, feta per Francesc Artau al segle XV i va ser creada per guardar les relíquies de Sant Martirià. L'arqueta és de fusta de xiprer i té forma de temple. Està revestida amb argent i a sobre, encastades, hi havia 28 figures de sants d'argent daurat

Doncs bé....

Resulta que a l'any 1980, una banda internacional de lladres d'obres d'art, encapçalats pel famós Erik el Belga, van robar 21 de les peces que constituïen l'arqueta la nit de l'11 de gener.

Va ser un robatori senzill, però molt ben preparat.

Feia molts anys que Erik seguia la pista d'aquesta peça i va planejar cada segon del seu robatori durant molt de temps.

Jo mateix vaig tenir un paper important del grup: vaig ser l'encarregat de fer arribar totes i cadascuna de les peces al domicili secret que té l'Erik a Sevilla.

Vaig haver de sortejar un munt de paranys que la policia espanyola ens va anar posant al llarg del camí.

Van estar a punt de descobrir-me moltes vegades, però ja sigui per sort o per perícia, vaig poder fer-les arribar a l'adreça que l'Erik em va facilitar.

Em tenia tota la confiança.

Me'n tenia tanta, que va dipositar en mi tot el botí obtingut aquell vespre en aquell fosc i humit Monestir de Banyoles.

Aquest era el tracte: ell les robava, jo les guardava una temporada i finalment les portàvem a l'amagatall que ell tenia preparat des de feia molts mesos per a gestionar-ne la venda.

El pla era perfecte i estava basat en la confiança que ens teníem l'un amb l'altre. Una confiança que s'havia forjat en els nostres anys de confinament a la cel·la 33 de la presó de Harsenfait on complíem tots dos condemna per robatoris petits.

Fou allí que l'Erik i jo vam començar una amistat a prova de bombes i un pla per cometre un dels robatoris més audaços dels últims anys: les peces que custodiaven les relíquies de Sant Martirià.

El nostre objectiu era anar posant les peces de mica en mica a la venda al mercat negre i repartir-nos els beneficis.

Aquesta seria la seva feina i quant més temps passés, més interès hi hauria per aquelles peces i més diners en trauríem.

Només calien dues coses: paciència i un bon amagatall.

L'Erik va fer reformar un pis al cor de la ciutat de Sevilla per amagar totes les peces que vam robar.

És un apartament ple d'amagatalls i, on l'Erik mitjançant el seu enginy, oculta totes les peces de l'arqueta. Només ments privilegiades com la seva poden excedir i superar cadascun dels paranys que ell ha enginyat per encobrir les peces.

Tots i cadascun dels passos estaven calculat i es van executar-se a la perfecció.

Però... ah, amics meus:

Sempre hi ha un però.

La confiança i la cobdícia són males companyes de viatge i la meva història amb l'Erik està a punt d'acabar com acaben moltes de les històries entre lladregots: malament.

La venda de les primeres peces va començar bé.

Les vam vendre i vam repartir els beneficis entre tots els membres de la banda.

Els problemes han començat quan a través de la premsa, la resta de la banda ens hem assabentat que s'han venut més peces de les que l'Erik ens ha dit i no hem rebut cap dels diners que vam pactar.

És més: des de fa una colla de setmanes sento com les nostres vides s'estan posant en perill.

Diferents membres de la banda han desaparegut en estranyes circumstàncies i això m'ha fet sospitar.

Al principi creia que eren casualitats, però he arribat a la conclusió que de casualitats en el món dels lladregots no n'hi ha i que la meva vida penja d'un fil. L'Erik se'ns vol treure de sobre i quedar-se tot el pastís.

És per això que he gravat aquest vídeo, perquè pugueu ajudar-me, i a la vegada sabotejar el pla de l'Erik.

Estic penedit del que vaig fer i no vull que una persona dolenta com ell aconsegueix el seu objectiu. Cal que Banyoles i els banyolins tornin a tenir aquesta part de la seva història que un mal dia vam decidir robar.

Però això no ho puc fer sol.

M'haureu d'ajudar.

Entenc que els meus dies s'acaben i cal que algú finalitzi la meva venjança.

Si no, el secret es morirà amb mi, l'Erik haurà guanyat i Banyoles haurà perdut per sempre un dels seus tresors més preuats.

Però tot això no serà fàcil: haureu de posar tot el vostre enginy i tots els vostres coneixements per superar cadascuna de les proves que l'Erik té preparades per amagar totes les peces que falten a l'arqueta.

Com que és un enamorat del Pla de l'Estany, les peces estan amagades darrere de coses i objectes relacionats amb la història de Banyoles i els seus habitants.

També sé que, com que és un home de costums, cada dia de 9 a 10 del matí, va al mercat de la ciutat per comprar tot el que necessita per casa seva.

Una hora exacta, que està fora del seu apartament, i que cada dia de l'any aprofita per anar a comprar.

És com un rellotge suís: no falla mai.

60 minuts.

Aquest és el temps que tindreu vosaltres per a resoldre tots i cadascun dels enigmes i proves que l'Erik ha plantejat.

60 minuts per la glòria... o per l'infern!

En cas que no sigueu capaços de sortir amb les peces, us trobareu amb la mateixa pena que jo: el dolor i la por us perseguiran fins al final dels vostres dies o potser encara pitjor.... la mort!!!!

Recordeu: teniu 60 minuts per trobar les 7 peces que falten de l'arqueta i així poder recuperar l'honra de tot una ciutat.

I si ho aconseguiu, jo no vull gaire res.

Només vull que la ciutat sàpiga que un grup de valents, amb l'ajuda de Peter Martins, va aconseguir descobrir el secret més ben guardat d'un dels lladres més famosos de la història: Erik el Belga.

I ara no perdeu més temps!!

El vostre repte comença en 3, 2, 1...>>

5.4 Introducció al joc

Aquesta és la presentació del joc que farà el *game master* als jugadors abans que comenci l'*escape room* .

Guió

<<Benvinguts a Escapa't Banyoles, el primer escape room de la comarca del Pla de l'Estany

Durant els propers 60 minuts haureu de solucionar un seguit de proves i enigmes que us ajudaran a resoldre l'aventura que esteu a punt de començar.

Abans però, calen unes quantes instruccions bàsiques que us han de permetre gaudir al màxim del joc i no entretenir-vos en dades, peces o situacions innecessàries per a la seva resolució.

Primer de tot, deixeu tots els vostres dispositius mòbils, rellotges i bosses dins de la caixa que teniu davant vostre.

No us cal res del que porteu per sortir de la sala. Tot el que necessiteu per aconseguir-ho, està a dins.

Durant el transcurs del joc, anireu trobant diferents objectes dins la sala marcats amb un "gomet" de color vermell.

Són objectes innecessaris i d'atrezzo i, per tant, no cal desmuntar-los, utilitzar-los ni perdre-hi temps.

Tampoc cal penjar-se damunt de cap moble ni resoldre res que no estigui a la nostra alçada.

Com ja sabeu, als escape rooms no es necessita la força: cal fer servir l'enginy.

Així, qualsevol estri, moble o objecte que no es pugui obrir de manera fàcil i sense esforç és perquè no esteu resolent aquell enigma de la manera correcta.

Pareu atenció amb tot el que anireu trobant, potser hi haurà coses o objectes que no podreu utilitzar de manera immediata però que de ben segur, més endavant, poden ser claus per a la resolució del joc.

És molt important que compartiu tota la informació que aneu aconseguint.

Recordeu que sou un equip i només podreu sortir de TROBA LES PECES treballant tots junts.

Recordeu també que nosaltres anem seguint en tot moment el desenvolupament del joc a través de les càmeres que hi ha a dins la sala i si en algun moment us veiem molt perduts, us enviarem pistes a través de les pantalles situades a l'interior. Són les mateixes pantalles que us aniran marcant el temps que us queda per resoldre el joc.

Si vosaltres creieu que esteu encallats i que necessiteu una petita empenta, només cal que us poseu TOTS davant la pantalla amb els braços enlaire i reciteu els versos màgics:

"Morgat, Morgat, dóna'm una pista que estic negat".

I res més.

Recordeu que això és un joc i que heu vingut a passar-ho bé.

Nosaltres hi posarem una part perquè sigui així, però vosaltres hi heu de posar la resta.

Endavant amb el vostre repte!!!>>

TROBEU LES PECES!

5.5 Proves

1. Prova relacionada amb la Tortada de Banyoles

En aquesta prova els participants es trobaran a la cuina de casa l'Erick el Belga i tindran una sèrie de pots amb diferents ingredients que hauran trobat en alguns llocs d'aquest espai. Amb ajuda de la recepta, s'hauran de col·locar tots els productes en ordre. Els diferents pots d'ingredients es trobaran marcats amb una lletra a sota. Al col·locar-los tots correctament seguint l'ordre en què apareixen els ingredients a la recepta, s'obtindrà un codi per poder obrir un cademat.

Recepta (4 persones)

3 ous grans
15 g de farina de blat
75 grams mantega
sucre glacé
100g ametlles
100g sucre



Fig. 36 Imatge d'una tortada
Font: Google imatges

2. Prova relacionada amb la Font de la Puda

En diferents tubs d'assaig, hi posarem cotó submergit amb diferents olors com per exemple de coco, pinya... Cada tub tindrà un codi diferent, i el que tingui l'olor característica de l'aigua de la Puda, tindrà el codi correcte per obrir un cademat. Paral·lelmanet, en un lloc visible de l'habitació, hi haurà un quadre de la Font Pudosa on al peu de la fotografia hi haurà una descripció del lloc, de les propietats medicinals de l'aigua i de la seva olor característica, fet que el participant haurà de relacionar la imatge amb l'enigma.

És una prova diferent de les altres que desenvolupa el sentit de l'olfacte, fet que dóna un toc d'originalitat a aquest *escape room*.



Fig. 37: Font de la Puda
Font: Google Imatges



Fig. 38: Fotos tubs d'assaig
Font: Google Imatges

3. Prova relacionada amb el rem

Per obrir la porta de la sala secreta que ens permetrà accedir a l'altra habitació, utilitzarem un ergòmetre. El trobaran situat en un racó del pis i estarà bloquejat amb un candau. Serà l'última prova abans d'entrar a la sala secreta i creiem que serà espectacular quan els participants vegin que amb la força de l'ergòmetre la prestatgeria s'obrirà i podran arribar a última sala que serà la recta final de l'*escape room*. Aquesta prova és dedicada a les grans multituds de turistes que visiten banyoles per les competicions de rem que es duen a terme a l'estany.

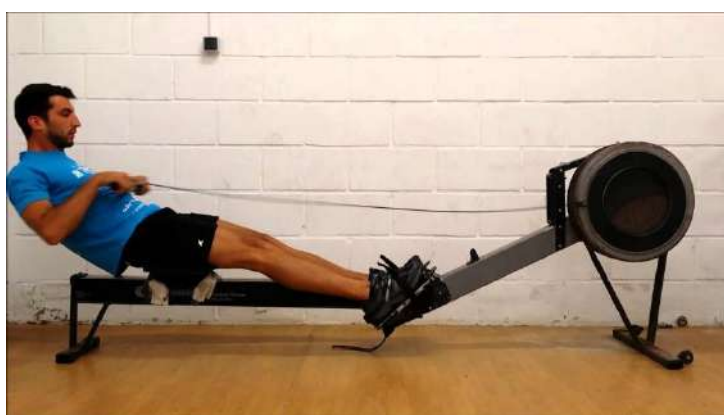


Fig. 39: Ergòmetre

Font: *Google Imatge*

4. Prova relacionada amb els JJOO a Banyoles del 1992

A l'apartament d'Erik el Belga es trobarà una maleta que, per obrir-la caldrà un codi, el qual serà la data en què es van iniciar els jocs olímpics. En aquesta prova facilitarem la informació en algun llibre que hi haurà en una de les prestatgeries de la biblioteca de l'Erik.

5. Prova relacionada amb el Monestir de Sant Esteve

En aquesta prova utilitzarem un mapa del monestir de Sant Esteve de Banyoles. L'imprimirem sobre una superfície de fusta que col·locarem a la paret. Seguidament amb un imant, que aguantarà una clau, l'escapista l'haurà de dirigir i marcarà el recorregut que va fer Erick el Belga dins del monestir per arribar a l'arqueta i robar-la. Quan l'imant arribi al final del recorregut del laberint, la clau es desenganxarà i caurà a terra.



Fig. 40: Imatge laberint amb imant
Font: *Google* Imatges

6. Prova relacionada amb les cançons característiques de Banyoles

En un CD hi haurà diferents cançons i llegendes. Els participants de *l'escape room* les hauran d'anar escoltant. Quan en sentin una que sigui característica de Banyoles, hauran de memoritzar en quin número de posició es troba del CD. Les cançons o llegendes seran: El monstre de Banyoles, El tren pinxo de Banyoles, La llegenda d'en Morgat i la de les Goges. Aquestes gravacions aniran intercalades amb cançons estrangeres i populars que no tindran res a veure amb Banyoles. D'aquesta manera s'obtindrà un codi amb 4 dígits que permetrà el pas a la següent prova.



Fig. 41: Foto del tren pinxo
Font: *Google* imatges



Fig. 42: Imatge drac de Banyoles
Font: *Google* imatges

7. Prova relacionada amb El monstre de Banyoles

En una sala amagarem tres peces d'una figura d'un drac. Aquesta prova consistirà a trobar-la, ordenar-la i descobrir els números que tindran apuntats a la base de cada peça. S'obtindrà un codi de tres xifres que obrirà un candau.



Fig. 43: Imatges escultura drac

Font: Pròpia

8. Prova relacionada amb els personatges més importants de la història de Banyoles

En aquesta prova ens trobem davant d'una paret amb nou quadres, col·locats en tres columnes i tres fileres. En els quadres col·locarem imatges de personatges importants vinculats a la vida i a la història de Banyoles com: Pere Alsius, Francesc Darder, Andreu Fontàs, el boximà del Museu Darder, Esther Guerrero, Lluís Roura, Manel Saderra, David Marcè i Roger Coma. A sota de cada quadre hi haurà un interruptor amb tres posicions diferents: esquerra, dreta i centre. El joc consisteix a observar els quadres i trobar la relació amb interruptor de cada un d'ells. Segons la direcció de la mirada de cada personatge, l'interruptor s'haurà de moure cap el costat on es dirigeix aquesta. Un cop aconseguit col·locar-los adequadament s'obrirà la porteta d'una caixeta, a l'interior de la qual hi haurà una clau que permetrà obrir un armari on hi trobaran la maleta amb la prova dels tubs d'assaigs.



Francesc Darder



Pere Alsius



Andreu Fontàs



Manel Saderra



David Marcè



El Boximà



Esther Guerrero



Roger Coma



Lluís Roura

Fig. 44: Imatges personatges banyolins
Font: Google imatges

9. Prova relacionada amb la carpa Ramona, la mandíbula i l'antorxa dels JJOO

En aquesta prova utilitzarem un làser i tres objectes diferents relacionats amb la història de Banyoles. El joc consistirà en col·locar el làser en els diferents objectes: a la boca de la Ramona, dins de la mandíbula i a l'antorxa olímpica. Al sostre i a les parets hi hauran molts números inscrits i el laser n'assenyalarà un. Al fer-ho amb els tres objectes obtindrem les xifres per obrir la caixa forta de l'última sala..



Fig. 45: Imatge carpa Ramona
Font: Google imatges



Fig. 46: Imatge torxa olímpica
Font: Google imatges



Fig. 47: Imatges mandíbula de banyoles
Font: Google imatges

10. Prova relacionada amb la història d'en Morgat

En aquesta prova explicarem la llegenda d'en Morgat i la creació de estany i d'en Morgat. En el joc utilitzarem una maqueta de l'estany a sobre d'una taula,

coberta per una roba. A sota la taula hi haurà un fil lligat a la roba i a l'estirar-lo, aquesta sortirà per sota i només quedarà la silueta de l'estany. Seguidament l'aigua que s'haurà aconseguit a una prova anterior es buidarà sobre l'estany i l'aigua baixarà per una canonada i anirà a parar a un recipient, suficientment estret perquè no hi càpiga una mà. La clau estarà al fons lligada a un tap de suro i a l'entrar aigua, la clau anirà pujant fins arribar a la superfície.

11. Prova relacionada amb les figures de l'arqueta

En aquesta últim enigma posarem a prova la capacitat d'investigar i relacionar imatges. Utilitzarem dues fotos de l'arqueta actual, amb les set peces restants que falten per completar-la. A les dues cares de l'arqueta trobem quatre grups de tres estàtues. Nosaltres facilitarem imatges dels grups de tres peces abans de ser robades i els escapistes hauran de esbrinar les peces que falten. Una vegada obtingudes totes les peces i col·locades en el seu ordre correcte damunt d'una maqueta de l'arqueta, s'activarà un mecanisme electrònic que obrirà la porta de sortida. La informació de l'ordre correcte es facilitarà en una fotografia que es torbarà dins la caixa forta.

5.6 Seqüència del joc

Sala 2: Quan el jugador arribarà a la sala d'inici, visualitzarà un vídeo amb l'explicació del joc i l'objectiu i trobarà una clau amagada en un rajol fals de la paret. Aquesta clau obrirà la porta que dona pas a la sala 5.

Sala 5. Per sortir d'aquesta sala s'han de resoldre quatre proves i aconseguir tres peces de puzzle.

1. Prova dels quadres. En col·locar tots els interruptors correctament s'obtindrà una clau.
2. En un moble baix el jugador trobarà un calaix tancat que obrirà amb la clau de la prova 1.
3. En el calaix hi haurà una peça d'una escultura d'un drac i la prova dels tubs d'assaig. Un cop solucionada s'obtindrà un codi de cinc xifres.
4. La jaqueta que es troba al penjador té un DNI, un peça de puzzle i una peça del drac.
5. A la prestatgeria hi trobem: una peça de puzzle i una part del drac.

6. A la sala trobarem tres peces d'un drac. Una dins del calaix, l'altra amagada a prestatgeria i l'última, a la butxaca de la jaqueta. Ordenant les tres peces adequadament s'obtindrà un codi de quatre xifres.

7. Per sortir de la primera sala trobarem una porta tancada amb tres cadenats. El primer s'obrirà amb el número del DNI de la jaqueta, el segon amb el codi del tub d'assaig i l'últim amb els números de l'escultura del drac.

Sala 6:

Per resoldre aquesta sala s'han de superar sis proves. En aquesta part de l'*escape room* el grup es podrà dividir en dos grups per poder solucionar més ràpidament els enigmes.

1. Recorregut d'Erick pel monestir. A l'acabar el circuit el jugador aconseguirà una clau.

2. A la cuina, hi ha un calaix tancat el qual s'obrirà amb la clau de la prova 1 i dins d'aquest podrà obtenir els productes i recipients per poder fer la prova de la tortada. Aquí dins, el participant també hi trobarà una caixeta petita amb un cadenat, 2 peces del puzle, el làser i la primera clau de la prova final. En resoldre la prova de la tortada obtindrà un codi de 5 dígits que utilitzarà per obrir la caixa. D'aquí aconseguirà un altre objecte, un imant.

3. Seguidament es trobarà a la cuina una aixeta que s'obrirà amb l'imant. Quan comenci a rajar l'aigua, sortirà de la canonada un tap de suro lligat amb un fil on hi haurà una clau a l'extrem que pujarà pel conducte surant per l'aigua.

4. El següent enigma consistirà a fer servir l'aparell reproductor de CD i fer la prova de les cançons. Al superar-la s'obtindrà un codi de quatre dígits. En una prestatgeria el client trobarà una caixa forta en forma de llibre. A l'obrir-la, tindrà les últimes quatre peces del puzle i la segona clau de la prova final.

5. Amb totes les peces del puzle, en total 9, el jugador ja les podrà encaixar. Un cop fet en sortirà la imatge d'una pesquera de l'estany. El codi de tres xifres que obtindrà en aquest prova, serà el número situat a la façana de la pesquera just damunt la porta d'entrada.

6. L'última prova és la de l'ergòmetre. El jugador el trobarà bloquejat amb dos cadenats. Un d'ells s'obrirà amb la clau de la prova 3 i l'altre amb el codi obtingut a la prova 5. El participant començarà a fer anar l'ergòmetre i veurà que es comencen a moure les prestatgeries i que s'obre un pas que el permetrà accedir a l'última sala.

Sala 7: En aquesta última sala l'objectiu dels jugadors serà el de trobar les tres claus que obren l'arqueta de fusta que es troba dins la caixa forta que hi ha a la sala.

La combinació de la caixa s'obté mitjançant la prova de la Ramona, la torxa olímpica, la mandíbula i el làser. La pista de l'ordre que haurà de seguir el jugador estarà en un arxiu guardat a l'ordinador. Caldrà obrir-lo amb un *password* que serà la data d'inici dels JJ.OO de Barcelona (28/07/1992). Com a pista per a trobar aquest codi, es posarà la imatge d'un *COBI* damunt la taula del despatx. Una vegada oberta la caixa forta i obtinguda la rèplica de l'arqueta, els jugadors col·locaran les 3 claus que hauran trobat durant el joc. La última de les claus estarà amagada al fons d'un dels calaixos del despatx que hi ha aquesta sala. Una vegada oberta l'arqueta, l'equip trobarà les 7 peces, que són l'objectiu del joc. Aquestes, col·locades en l'ordre correcte sobre unes imatges que seran una rèplica de l'arqueta, obriran, mitjançant un mecanisme electrònic, la porta que comunica amb la recepció del local, havent aconseguit l'objectiu del joc.

6.CONCLUSIONS

Si fem un balanç i mirem enrere, ens adonem que un cop feta la recerca d'informació amb les diferents estratègies metodològiques que s'han fet servir, podem comprovar que s'han assolit els objectius plantejats a l'inici del treball.

D'una banda, s'ha pogut aprofundir en els conceptes fonamentals dels *escape room*, joc d'enginy que pretén que els jugadors que hi participen superin una sèrie d'enigmes i proves per poder sortir de l'habitació. Val a dir, que en general, ja els coneixíem bé però sempre des de la mirada d'usuari. El fet de poder parlar amb empresaris del sector ens ha permès descobrir aspectes que, fins al moment, ens eren totalment desconeguts, com ara el temps necessari per obrir un sala, saber quin capital fa falta per engegar un negoci d'aquest tipus, etc.

Així mateix, hem pogut copsar que és un tema que interessa i hem pogut confirmar-ho amb els resultats de l'enquesta realitzada, en la que un 89,5% dels enquestats veurien interessant que hi hagués una sala *d'escape room* a Banyoles. A la vegada, estem totalment convençuts que amb aquesta activitat de lleure, podem contribuir a promocionar el turisme tot relacionant els diferents enigmes i proves amb fets històrics i culturals de la nostra població.

Una altra part essencial del treball és la part empresarial. Segons els càlculs que hem realitzat la inversió inicial seria d'uns 20.000 euros, les despeses 12.000 euros i els beneficis del primer any 17.850 euros. Durant el segon any, aquests serien aproximadament 39.025 euros. Estudar amb detall tots els aspectes legals i econòmics, ha resultat ser una investigació útil i ens hem adonat que, a alguns dels coneixements adquirits fins al moment a la matèria d'economia, els hem pogut donar sentit i utilitat. També es pot extreure d'això, que darrera d'un producte cal sempre un bon pla de màrqueting per atraure l'atenció dels clients potencials i fer-lo arribar a molta gent.

La part del disseny de la sala i del joc, ha estat laboriosa però alhora engrescadora i ens ha motivat. Escollir i preparar els enigmes, la sala, el lloc, el circuit, etc., no ha estat feina fàcil però les hores de dedicació han valgut la pena.

El resultat és una sala de 80 m² amb set espais diferents, un total de onze proves principals relacionades amb el robatori de l'arqueta de Sant Martíria per

Erick el Belga i un circuit on, a partir de dissenyar enigmes per poder sortir de la sala, s'introdueix aspectes de la història i de la cultura de Banyoles.

En general estem contents del resultat del projecte. Pensem que hem adquirit coneixements de molts àmbits, donat que per al desenvolupament d'aquest treball ens hem hagut de moure per diferents terrenys, com són el comercial, l'administratiu, el legal, l'econòmic, el de màrqueting, el tecnològic, etc.

En el moment de finalitzar el treball de recerca, podem afirmar que un *escape room* a Banyoles tindria èxit de públic i, com a propietaris d'aquesta empresa podríem treure'n uns beneficis. És un tipus d'activitat que està molt de moda i pensem que ara és un bon moment per engegar un negoci d'aquest tipus. La nostra idea en aquests moments, però és centrar-nos amb el segon de batxillerat i poder-lo acabar amb uns resultats satisfactoris. No obstant això, no descartem en un futur, no molt llunyà, fer realitat aquest projecte.

7. BIBLIOGRAFIA, WEBGRAFIA I INFOGRAFIA

7.1 Llibres

ABELLAN, Joan Anton; GRABULEDA, Josep. (2012). *Els senyors de Banyoles: Els abats del monestir de Sant Esteve*. Banyoles: Generalitat de Catalunya; Departament de Cultura. Arxiu comercial del Pla de l'Estany.

RIGAU, Antoni Maria i GALOFRÉ, Jordi. (2001). *El teixit de la memòria: Articles (1946-2000)*. Banyoles: Família Rigau i Oliver.

Aquest llibre consta de pàgines 1435. Nosaltres l'hem utilitzat per informar-nos de la crònica de l'espoliació de l'Arca Gòtica de Sant Martirià, al Monestir de Sant Esteve de Banyoles [1980-1999], de la pàgina 453 a la 496.

7.2 Webs i documents en suport digital

1. Ajuntament de Banyoles.

[Consulta: Juliol 2018]

[<info@ajuntamentbanyoles.cat>](mailto:info@ajuntamentbanyoles.cat)

<http://www.banyoles.cat/>

2. Banyoles Cultura. *Arca de Banyoles*.

[Consulta: Agost 2018]

<http://www.banyolescultura.net/arca.htm>

3. Cubick. *Què és un escape room?* Barcelona, 2016.

[Consulta: Desembre 2017]

[<info@cubickroomescape.es>](mailto:info@cubickroomescape.es)

<https://escapecollegemadrid.com/escape-room-que-es/>

4. Cubick. *La historia del room escape*. Barcelona, 2016.

[Consulta: Gener 2018]

[<info@cubickroomescape.es>](mailto:info@cubickroomescape.es)

<https://www.leverescaperoom.com/2016/08/03/origen-del-escape-room/>

5. Escape college. *No tinc ni idea del que és un escape room*. Madrid.
[Consulta: Desembre 2017]
<contacto@escapecollegemadrid.com><https://roomescapesimulacrevuit.es/tipos-escape-room/>
6. Escapa de la habitación. *Dos tipus de escape rooms molt diferents*. Madrid, 2016.
[Consulta: Juny 2018]
<eduardo.laborda.triguero@gmail.com>
<https://escapadelahabitacion.com/%E2%96%B75-tipos-de-escape-room-muy-diferentes/#1. Un escape room con tu perro>
7. Escape Blog. *Cadenats i panys*. Madrid, 2018.
[Consulta: Juny 2018]
<info@escapeblog.es>
<https://www.escape-blog.com/candados-para-habitaciones-de-escape/>
8. Immersion. *Proves d'escape rooms: tot sobre props, enigmes i puzles*. Barcelona, 2015.
[Consulta: Juliol 2018]
<pbpedreny@gmail.com>
<https://www.escaperoomimmersion.com/pruebas-escape-rooms-props-acertijos-puzles/>
9. Lever escape room. *L'origen dels escape rooms*. Madrid, 2016.
[Consulta: Juny 2018]
<info@leverescaperoom.com>
<https://roomescapesimulacrevuit.es/sala-escapismo/origen-room-escape/>
10. LÓPEZ, Andrea; BARBER, Blai. (2017). *La febre dels escape rooms*. Maresme: Vila Web.
[Consulta: Juliol 2018]
<http://cubickroomescape.es/mataro/historia-room-escape/>

11. Moreno, Joaquín. (2017). *Millors llibres de Escape Room*. València: Blog de Jack Moreno.
[Consulta: Juliol 2018]
<info@escapeblog.es>
<https://jackmoreno.com/2017/12/22/10-mejores-libros-de-escape-room/>
12. Simulacre vuit. *L'origen metafísic dels escape rooms*. Madrid, 2016.
[Consulta: Juliol 2018]
<info@simulacrevuit.com>
<https://yaebi.com/escape-room-ventajas-habilidades/>
13. Simulacre vuit, *Tipus d'escape room: lineals i no lineals*. Barcelona, 2016.
[Consulta: Juny 2018]
<info@simulacrevuit.com>
<http://www.vivetuescape.com/historia-room-escape/>
14. Tery Logan (2017) *Quin futur els hi espera als escape rooms?* Tery Logan: *escriptora, luctura y guionista*.
[Consulta: Juliol 2018]
<https://terylogan.com/futuro-de-las-escape-room/>
15. Viquipèdia. *Arqueta de Banyoles*.
[Consulta: Agost 2018]
https://ca.wikipedia.org/wiki/Arqueta_de_Sant_Martiri%C3%A0
16. Vive tu escape. *Història dels escape rooms*. Terrasa, 22 de decembre del 2015.
[Consulta: Juny 2018]
<info@vivetuescape.com>
<https://www.vilaweb.cat/noticies/la-febre-dels-escape-rooms/>

17. Yaebi. *Tot el que aprendras i desarrollarás participant en un escape room*. Alcalá de Henares, 2017.

[Consulta: Juny 2018]

<info@yaebi.com>

<https://yaebi.com/escape-room-ventajas-habilidades/>

8. ÍNDEX D'IL·LUSTRACIONS

Fig.1 <i>Escape room</i> amb un atrezzo de por	9
Fig.2 Temporizador que ens trobem dins la sala.....	10
Fig.3 Dos <i>game masters</i> controlant un grup.....	10
Fig.4 Esquema de <i>l'escape room</i> lineal.....	11
Fig.5 Esquema de <i>l'escape room</i> no lineal.....	12
Fig.6 Logotip de l'empresa cronològic	13
Fig.7 Logotip de l'empresa <i>Roomboescape</i>	13
Fig.8 Fotografia de la portada de <i>l'Escape Book</i>	14
Fig.9 Imatge dels <i>escape rooms</i> en jocs de taula	14
Fig.10 Mapa dels <i>escape rooms</i> a Catalunya	16
Fig.11 Conjunt de cadenats que s'utilitzen als <i>escape rooms</i>	20
Fig.12 Un model d'una màquina d'enciptació.....	20
Fig.13 Imatge d'una roda de xifrat.....	21
Fig.14 Imatge d'una caixa puzzles	21
Fig.15 Imatge de la mol·lècula de la dopamina	23
Fig.16 Il·lustració que representa atenció	24
Fig.17 Il·lustració que representa la motivació	24
Fig.18 Il·lustració que representa la comunicació	24
Fig.19 Il·lustració que representa altres capacitats que t'ajudaran a resoldre enigmes.....	25
Fig.20 Imatge que representa la troballa de les primeres pistes	25
Fig.21 Imatge en que es veu tres participants d'un <i>escape room</i> vestides amb roba còmoda.....	27

Fig.22 Imatge on es veuen alumnes intentant obrir un cofre	28
Fig.23 En Mia i l'Arnau després d'haver participat a la sala	35
Play 2 Escape	37
Fig.24 L'Arnau i en Mia després d'haver participat a la sala Escapis	39
Fig.25 Les famílies Tubert i Collell a l'Escapa't Lloret	41
Fig.26 Les famílies Tubert i Collell al Gourmet	45
Fig.27 Les famílies Tubert i Collell a la Pensió Fonollosa	45
Fig.28 Joan Anton Abellan Manonellas firmant llibre en una conferència	45
Fig.29 Plànol d'un habitatge	49
Fig.30 Logo de la societat	64
Fig.31 Logo de la sala de <i>l'escape room</i>	65
Fig.32: <i>Flyer</i>	66
Fig.33 Pàgina web	67
Fig.34 Arqueta de Sant Martirià	75
Fig.35 Plànols de <i>l'escape room</i>	76
Fig.36 Imatge d'una tortada	82
Fig.37 Font de la Puda	82
Fig.38 Foto tubs d'assaig	82
Fig.39 Ergòmetre	83
Fig.40 Imatge laberint amb imant	84
Fig.41 Foto del tren pinxo	84
Fig.42 Imatge drac de Banyoles	84
Fig.43 Imatges escultura drac	85

Fig.44 Imatges personatges banyolins	86
Fig.45 Imatge carpa Ramona	87
Fig.46 Imatge torxa olímpica	87
Fig.47 Imatge mandíbula de Banyoles	87

9. ANNEXOS

Annex 1

Enquesta Treball de Recerca

Som dos estudiants de 1r de Batxillerat que estem realitzant el nostre treball de recerca i necessitem la vostra ajuda per poder recollir unes dades. Per tant, si tens un petit moment, ens agradaria que ens responguessis aquesta enquesta. Moltes gràcies!



Sexe

Selecció múltiple

Home



Dona



Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Edat

Selecció múltiple

0 - 15 anys



16 - 30 anys



31 - 45 anys



46 - 60 anys



Més de 60 anys



Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Creus que falten activitats de lleure a la ciutat de Banyoles?

Selecció múltiple

Sí



No



Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Saps què és un Escape Room?

- Sí
- No
- Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Selecció múltiple



Obligatòria



Si la teva resposta és negativa,
t'agradaria conèixer aquesta activitat?

- Sí
- No
- Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Selecció múltiple



Obligatòria



En cas afirmatiu, continua l'enquesta.
Has participat en un Escape Room?

- Sí
- No
- Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

Selecció múltiple



Obligatòria



Com valores la teva experiència?

Selecció múltiple

- Molt bona ×
- Bona ×
- Acceptable ×
- Dolenta ×
- Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

  Obligatòria 

...
Veuries interessant que a Banyoles hi hagués un Escape Room?

Selecció múltiple

- Sí ×
- No ×
- Afegeix una opció o [AFEGEIX ALTRES](#)

  Obligatòria 

Moltes gràcies per la teva col·laboració!