

**Empresa:**

Es una obra de teatro cabaret que mezcla, entre otros géneros, el arte circense, la comedia o el burlesque.

Situación de partida:

Poder diferenciarse de otros géneros teatrales y atraer a nuevos públicos.

Solución - Resultados:

- Microsoft Dynamics CRM.
- App móvil.
- Oraquo – Gestión de la reputación online.
- Espectáculo viral de un gran éxito en las redes sociales.
- Gran base de clientes para la gira dentro de España.

THE HOLE 2: LA INCORPORACIÓN DE TECNOLOGÍAS 2.0 EN UN ESPECTÁCULO TEATRAL.

The Hole 2 es una obra de teatro cabaret que mezcla, entre otros géneros, el arte circense, la comedia o el burlesque. Este tipo de espectáculo se caracteriza por ser algo vivo en el que el público tiene un papel protagonista y su participación esencial para el desarrollo del mismo.

Con el objetivo de poder diferenciarse de otros géneros teatrales y atraer a nuevos públicos, The Hole 2 ha querido dar el salto a la nueva era 2.0, uniendo dos realidades: el arte y la tecnología. Se han combinado las posibilidades que ofrece el uso de Microsoft Dynamics CRM para el marketing, con tecnologías sobre Redes Sociales, seguimiento de la competencia y reputación online, y herramientas de gamificación.

De esta manera se han trabajado dos líneas de actuación: por un lado, el soporte tecnológico, implantando **Microsoft Dynamics CRM sobre Azure** y desarrollando una **aplicación móvil**; y por otro, en el área Online y de **Redes Sociales**, donde se ha desarrollado una web además de páginas de fans y canales promocionales en Facebook, Twitter, Youtube, Instagram, Foursquare, Spotify y ThingLink, redes que son monitorizadas a través de Oraquo.

Además, una parte importantísima del espectáculo y de su relación con la tecnología, es la colaboración con **Oraquo Wall** que tiene un valor increíble a la hora de servir de altavoz de cuál es el espacio que ocupa el espectáculo dentro de un contexto

Hemos querido hablar con Roberto Whyte, CEO Crazy The Hole-productora de The Hole 2, quien en el vídeo adjunto comenta las razones de la puesta en marcha de las distintas soluciones como Microsoft Dynamics CRM o la aplicación móvil y las ventajas obtenidas.



Gracias a la tecnología de Prodware, el espectáculo fue creciendo y los beneficios fueron apareciendo y realmente es que al final era todo uno.



Prodware es una empresa que tiene una clara presencia dentro del mercado español en un desarrollo tecnológico además que es una empresa que claramente está preocupada por estar en la punta del iceberg, es decir en las últimas novedades.



Roberto Whyte.
CEO Crazy The Hole

Puede ver esta entrevista ampliada en video en el canal de Testimonios de clientes de Prodware en Youtube, siguiendo esta dirección:

www.youtube.com/user/ProdwareSpain

La implementación de apps y tecnologías 2.0 para The Hole 2 ha reportados diversos **beneficios**. “Gracias a la tecnología de **Prodware**, el espectáculo fue creciendo y los beneficios fueron apareciendo y realmente es que al final era todo uno. Es decir, no era el espectáculo y la empresa de tecnología, era una unidad frente a un consumidor potencial que participaba de una manera muy intensa en el desarrollo del espectáculo”.

Roberto Whyte valora muy positivamente la experiencia con Prodware en el proyecto Hole; “Prodware es una empresa que tiene una clara presencia dentro del mercado español en un desarrollo tecnológico además que es una empresa que claramente está preocupada por estar en la punta del iceberg, es decir en las últimas novedades, que es muy importante dentro de la tecnología. Y por la confianza que nos inspiraban las personas que estaban detrás de Prodware para el desarrollo del proyecto”.

SOBRE PRODWARE:

Prodware España, perteneciente al grupo francés Prodware, está especializada en el diseño, puesta en marcha y mantenimiento de soluciones de tecnología aplicadas a la mejora de procesos de negocio. La compañía es el primer Partner de Microsoft Dynamics en España y Europa y uno de los tres primeros Partners en el mundo.