

# Disseny model de negoci

*por* Josep Franqueza Martí

---

ARCHIVO	5342_JOSEP_FRANQUEZA_MARTI_DISSENY_MODEL_DE_NEGOCI_5819 1_1178310503.PDF (193.57K)		
HORA DE LA ENTREGA	17-MAR.-2021 06:37P. M. (UTC+0100)	NÚMERO DE PALABRAS	898
IDENTIFICADOR DE LA ENTREGA	1535489886	SUMA DE CARACTERES	5248

# DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO



Curs 2020-21  
Alexandra Samper

Ricard Peláez  
Josep Franqueza  
Pau Sánchez  
Víctor Blanco

## Índice

<b>Introducción</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Análisis y descripción de UENs</b> .....	<b>4</b>
<b>2. CANVAS</b> .....	<b>5</b>
<b>3. Determinar Revenue Models</b> .....	<b>6</b>
<b>4. Conclusiones</b> .....	<b>7</b>

## **Introducción**

La actividad principal de la empresa que hemos diseñado se basan en:

- El desarrollo propio de videojuegos VR educativos.

En segundo lugar, las actividades secundarias de la empresa son:

- El desarrollo de experiencias gamificadas en VR para empresas externas a la industria.
- La venta de assets de calidad.

Se pactará, con las empresas para las que desarrollemos experiencias gamificadas, el poder vender en un marketplace los assets que se realicen para ese proyecto y no estén relacionados con la empresa (ni con su marca, ni sus productos).

La idea de crear una empresa de estas características se basa en la gran oportunidad de negocio que presenta el ámbito educativo en el sector de los videojuegos, ya que creemos que nos ofrece un nicho de mercado seguro y bastante amplio por el que apostar, todavía más si tenemos en cuenta que la gamificación de estos sectores está en auge.

Además, el ámbito VR está creciendo exponencialmente cada año y vemos una oportunidad para crear juegos educativos enfocados en ello, como también nos ofrece la posibilidad de desarrollar experiencias gamificadas para otras empresas y la venta de assets.

## **1. Análisis y descripción de UENs**

### Desarrollos propios de videojuegos educativos:

Desarrollaremos videojuegos premium educativos para VR. Para hacerlo contaremos con un equipo especializado en VR de programadores y diseñadores, y un experto en pedagogía. Nuestra plataforma de desarrollo principal será en PC, pero también podríamos desarrollar para Oculus y móvil e incluso llegada la oportunidad PSVR (PlayStation).

Los desarrollos propios serían proyectos pequeños y cortos con scope limitado para reducir el riesgo. Esto permitirá poder financiar un mayor número de proyectos en un tiempo, cosa que permitirá experimentar con un mayor número de IPs propias y aumentará las posibilidades que una de ellas tenga un éxito moderado, pudiendo lanzar una secuela del mismo.

Las dos siguientes UENs secundarias tienen el objetivo de financiar nuestra UEN principal.

### Desarrollo a terceros de experiencias gamificadas:

Desarrollaremos experiencias gamificadas en VR a terceros, para empresas de fuera de la industria. Las experiencias gamificadas podrían servir para publicidad de un producto o servicio, de forma interna para la empresa, etc. Para hacerlo contaremos con programadores un diseñador de experiencias gamificadas y un PR que nos ayudará a tener un flujo continuo de clientes. Nuestra plataforma de desarrollo principal será móvil, pero la plataforma se adaptará a la petición de la empresa.

Consideramos que esta UEN será el revenue stream más estable.

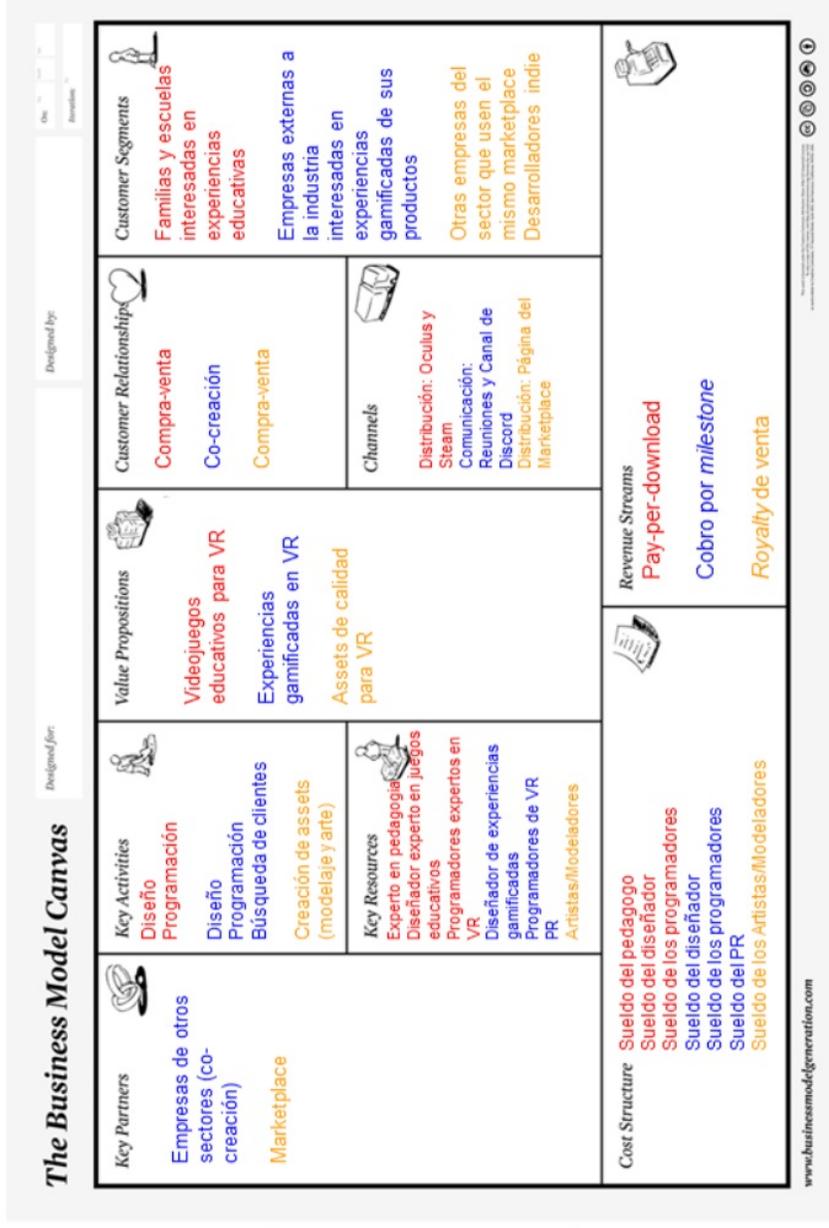
### Venta de assets:

Para esta UEN reutilizaremos los assets creados para los juegos VR y para las experiencias gamificadas, para obtener un beneficio indirecto de nuestro trabajo.

Los pondremos en un marketplace para su venta y uso a terceros, los cuales podrían ser otras empresas de videojuegos o del sector del VR.

Para esta UEN nuestros recursos clave serán los artistas y modeladores 3D que producirán los assets a vender.

## 2. CANVAS



**Legenda**

- Desarrollos propios de videojuegos educativos
- Desarrollo a terceros de experiencias gamificadas
- Venta de assets

### **3. Determinar Revenue Models**

El Revenue Model que planteamos para la UEN de desarrollo de videojuegos educativos PCVR se basa en el B2C. Debido a que recibimos el pago directamente del consumidor, el Revenue Stream es directo a usuarios finales, siguiendo un sistema de monetización P2P de pay-per-download.

Nuestro segundo Revenue Model, procedente de la UEN de desarrollo de experiencias gamificadas en VR, se basa en el B2B. En este caso el Revenue Stream también es directo, pero a terceros con cobros por milestones.

Por último, el Revenue Model procedente de la UEN de venta de assets se basa también en el B2B. Debido a que, en este caso, no recibimos un pago directo del consumidor, el Revenue Stream es indirecto a terceros, mediante assets sales a través de un marketplace con royalty de ventas.

## **4. Conclusiones**

A lo largo de este proyecto hemos aprendido a sintetizar el modelo de negocio de una empresa plasmándolo en un CANVAS. También hemos observado el funcionamiento de muchas de las empresas de la industria y en campos muy variados, cosa que nos ha hecho quedarnos con nombres y referentes de la industria que nos pueden ser útiles en nuestro futuro profesional.

Hemos aprendido a crear empresas con modelos de negocio sostenibles, haciendo que las distintas UENs puedan compartir recursos clave nutriéndose unas de otras. Esto es de gran ayuda para el desarrollo, ya que tener otras líneas de negocio ajenas al desarrollo de videojuegos propios da estabilidad a la empresa y le permite consolidarse.