

Diseño de Modelo de Negocios - Grupo E

por Marina Camí Barranco

ARCHIVO	7106_MARINA_CAMI_BARRANCO_DISENO_DE_MODELO_DE_NEGOCIO S_-_GRUPO_E_58191_1017560130.PDF (216.7K)		
HORA DE LA ENTREGA	20-MAR.-2021 07:58P. M. (UTC+0100)	NÚMERO DE PALABRAS	1512
IDENTIFICADOR DE LA ENTREGA	1537854144	SUMA DE CARACTERES	8039

Modelo de negocios



GRUPO E:
Marina Camí
Eric Fullà
Marc Martínez
Elena Moreno

ÍNDICE

2. Introducción:	2
Otras actividades de la empresa:	2
3. Análisis y descripción de UENs:	3
Desarrollo de juegos propios para mobile:	3
Servicios al desarrollo de videojuegos	4
Desarrollo de apps a terceros (fuera de la industria)	4
4. Determinar Revenue Models:	5
Desarrollo de juegos propios:	5
Servicios al desarrollo (dentro de la industria):	5
Desarrollo de aplicaciones (fuera de la industria)	5
5. Conclusiones:	6
6. Bibliografía	6

2. Introducción:

Actividad económica (principal y secundarias) a las que se dedica la empresa

Nuestra actividad principal va a ser el desarrollo de juegos indies. Estos se crearán a partir de la demanda de mercado, es decir, aquello que tenga más demanda es lo que vamos a tener presente a la hora de diseñar y crear nuevos proyectos. Además de la demanda de mercado, también innovaremos en diseño de mecánicas ya que contamos con un equipo capacitado para ello.

La plataforma a la que nos dirigiremos será dispositivos móviles. Crearemos videojuegos Free 2 play (anuncios) y Freemium (microtransacciones) para usuarios sobretodo con un perfil casual.

El scope de nuestros videojuegos será pequeño. Al principio invertiremos más tiempo en la producción de éstos pero a medida que vayamos creando assets, los reutilizaremos en otros videojuegos dándonos así una agilidad en el proceso de creación y producción de nuestros juegos.

Nos gustaría seguir una estrategia competitiva siendo líderes en costes por la reutilización de otros assets mencionado anteriormente y en diferenciación gracias a la posibilidad de crear mecánicas innovadoras con las habilidades en diseño que nuestro equipo presenta.

Otras actividades de la empresa:

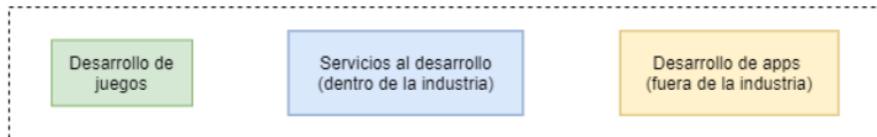
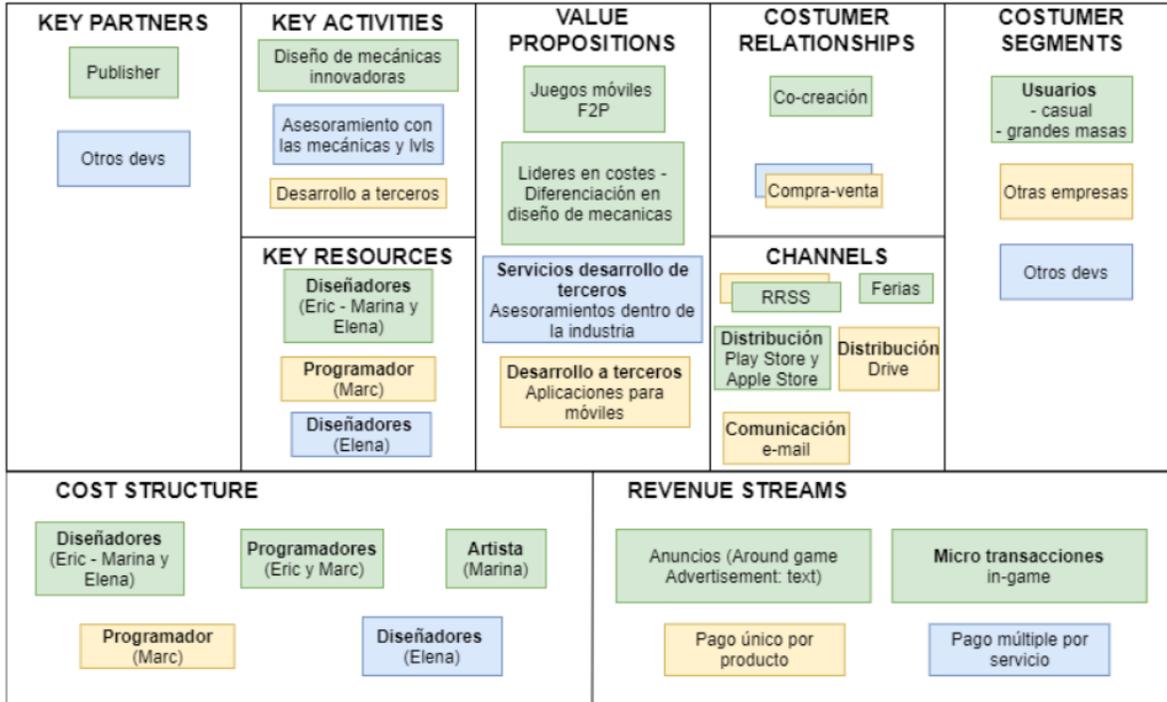
Además de crear nuestros propios videojuegos, ofreceremos otro tipo de servicios como: Actividades para terceros.

El punto fuerte de nuestra empresa es que contamos con empleados con una fuerte capacidad de diseño y por lo tanto, las actividades a terceros que podremos ofrecer son las siguientes:

- **Diseño para terceros Servicios al desarrollo**
 - Desarrollo de juegos para empresas dentro de la industria del videojuego
 - Desarrollo de aplicaciones o juegos para empresas fuera de la industria del videojuego
 - Asesoramiento/Mentorías con la creación de las mecánicas y los niveles

3. Análisis y descripción de UENs:

Incluye CANVAS del Modelo de Negocio y descripción del modelo (centrándose en cada una de las partes)



Nuestra empresa, como bien se ha mencionado anteriormente, tiene como actividad principal el desarrollo de juegos propios para mobile y, a parte de esto, también ofrecerá servicios al desarrollo de terceros y desarrollo de apps a terceros fuera de la industria del videojuego, por lo tanto Yodi Studios está dividida en 3 UENS:

Desarrollo de juegos propios para mobile:

Como propuesta de valor de esta UEN, desarrollaremos videojuegos F2P para móvil. Algo muy importante a tener en cuenta es que produciremos según la **demanda de mercado** para intentar llegar a un mercado mainstream. Para ello, a parte de producir para un mercado mainstream lo que haremos será escuchar al usuario final, los jugadores casual, por lo tanto llegaremos a tener un trato de co-creación con ellos debido a que intentaremos

en la medida de lo posible introducir todo aquello que sea viable e interesante para nuestros videojuegos y además sea gusto de la mayoría de los usuarios.

Para poder comunicarnos con ellos, utilizaremos las redes sociales de nuestra empresa (Twitter, Discord, etc) y los eventos a los que asistamos para escuchar su opinión.

Otro punto importante acerca de esta actividad es que tenemos potencial en diseño, por lo tanto nuestros videojuegos no solo escucharán a los usuarios sino que también les brindarán nuevas mecánicas innovadoras con las que disfrutar de ellos.

Al ser el diseño un factor muy importante para nuestros videojuegos, los recursos básicos y más necesarios para hacer posible la creación de nuevos videojuegos serán los propios diseñadores y, por lo tanto, los costes clave que tendremos en cuenta, a parte de otros costes fijos, serán los sueldos de los diseñadores. A su misma vez, para poder producir videojuegos es muy importante que haya personas encargadas de la programación del mismo y del arte, por lo tanto otros costes a tener en cuenta serán los sueldos del programador y la artista.

Para obtener ingresos de los videojuegos que produzcamos, nuestros revenue streams se basarán en **microtransacciones** (In-game purchases), con posibilidad de compra de hard currency, recursos en caso de que sean juegos de gestión de recursos, construcción, etc, y en advertising, concretamente around-game (pay-per-view).

En cuanto a la hora de llevar a mercado y publicitar nuestro juego, contaremos con el apoyo de un publisher que nos facilite visibilidad para darnos a conocer ya que por nosotros mismos no tenemos la suficiente fuerza como para darnos a conocer.

Servicios al desarrollo de videojuegos

Como segunda UEN, daremos servicios al desarrollo a otros desarrolladores dentro de la industria del videojuego. Se tratará de servicios como mentorías o asesoramiento, sobre todo de Diseño de Juegos, donde se les va a dar ayuda a los clientes. El tipo de pago va a ser múltiple por servicio. La relación que tendremos con los clientes será la de compra-venta ya que nos pagarán por el servicio que ofreceremos pero a su vez serán nuestros partners.

Algo importante a tener en cuenta es que, como ofreceremos asesoramiento en diseño de juegos, los recursos claves necesarios para que esta UEN funcione son nuestros diseñadores para poder ayudar a los devs con una calidad asegurada. Por lo tanto, los costes a tener en cuenta más importantes serán los sueldos de los diseñadores.

Desarrollo de apps a terceros (fuera de la industria)

Por último, utilizaremos el desarrollo de aplicaciones móviles a terceros como UEN. Nuestros clientes van a ser empresas de fuera de la industria del videojuego que nos van a pedir que les desarrollemos apps.

Gracias a que desarrollamos juegos propios para móvil, utilizaremos nuestra experiencia y habilidad para trabajar en apps para otras empresas. Con esto nos ahorraremos el coste

que pudiera tener el aprender a crear apps y además podemos asegurar un cierto grado de calidad gracias a nuestro trabajo con la UEN de desarrollos propios.

El trato que tendremos con nuestros clientes será el de compra-venta, por lo tanto nuestro revenue stream será un pago único por producto ya que una vez nos encarguen la app a producir se la entregaremos a nuestros clientes una vez esté acabada. Para ello utilizaremos canales como Drive o el e-mail para llegar a entregar la app a las empresas demandantes de nuestro trabajo.

Ya que ofrecemos el desarrollo de apps, los costes a tener en cuenta más importantes serán los sueldos de los programadores ya que sin ellos no podríamos producirlas.

4. Determinar Revenue Models:

Desarrollo de juegos propios:

Revenue models: F2P.

Revenue streams: In-game purchases (micro transacciones), Pay Per View.

Monetization System: In-game purchases (micro transacciones) + advertising (Pay Per View).

Beneficio Indirecto: Nuestra actividad principal de la empresa nos sirve a modo de portfolio para que otras empresas confien en nosotros, por lo que además asegura la calidad en cuanto el desarrollo a terceros, transmitiendo la confianza a las otras empresas de que somos especialistas en este ámbito.

Servicios al desarrollo (dentro de la industria):

Revenue models: Development Services a terceros (mentoring).

Revenue streams: Múltiples pago por servicio.

Monetization System: sin sistema de monetización.

Beneficio Indirecto: Como ya tenemos los expertos internamente, el desarrollo a terceros es solo de Apps, por lo que la reducción de costes se encuentra en que ambas UENs se dirigen a la misma plataforma, tienen los mismos procesos de distribución, el equipo ya se conoce y además sabe cómo trabajar por lo que es especialista o experto en ello.

Desarrollo de aplicaciones (fuera de la industria)

Revenue models: Paid for Order

Revenue streams: Pago único por producto.

Monetization System: sin sistema de monetización.

Beneficio Indirecto:

Al hacer desarrollo a terceros tenemos los recursos y capacidades para trabajar en proyectos fuera de la industria, especialmente aplicaciones, lo cual implica que crezcamos

como empresa en otros ámbitos, ya sea para mayor reconocimiento como para ampliar métodos de trabajo en otras industrias.

5. Conclusiones:

A raíz de la realización de este trabajo la importancia de sacar partido a la experiencia y habilidades de otras UENs para extrapolar su metodología y conocimientos entre ellas, por lo que la empresa acaba beneficiándose a la hora de ahorrar en costes, en tiempo, en aprendizaje, en trabajo, etc.

La importancia de identificar y dividir la empresa en UENs para la optimización de sectores y segmento de clientes.

También hemos aprendido a gestionar los recursos y herramientas para poder sostener la empresa y sus costes gracias a su modelo de ingresos repartidos entre sus UENs.

Optimizar las competencias de la empresa para poder añadir otras actividades a parte de la principal y poder así aprovechar el crecimiento de esta.

6. Bibliografía

Samper A. (2021). PDFs del temario Modelos de Negocios. Universidad Pompeu Fabra - Tecnocampus, Mataró.

Camí. M, Fullà. E, Martínez. M, Moreno. E (2020). *Diseño de Startup: Yodi Studios*. Asignatura de Emprendimiento e Innovación. Universidad Pompeu Fabra - Tecnocampus, Mataró.