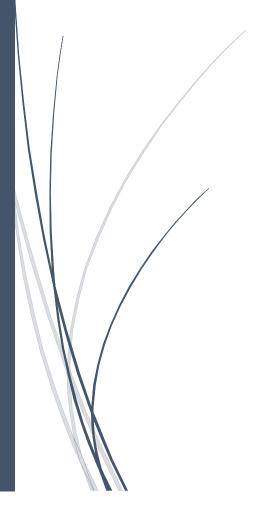
23-2-2023

SPRINT 1 THE GAME BAZAR

Laboratorio Integración de Sistemas Informáticos



JOSÉ LARA NAVARRO
AITOR MILLÁN TRUJILLO
ALEJANDRO PANIAGUA RODRÍGUEZ
GRADO EN INGENIERÍA INFORMÁTICA (TI)

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN EMPRESA	3
MOTIVACIÓN y OBJETIVOS	3
CASOS DE USO	3
TAM & SAM	4
PERFIL CLIENTE	4
BUSINESS MODEL CANVAS	5
CUSTOMER JOURNEY	5
KPIs & OKR	5
REPOSITORIO GITHUB	5

DESCRIPCIÓN EMPRESA

Nombre: The Game Bazar

- Eslogan: "Los juegos que quieres al precio que mereces"

- Grupo:

Aitor Millán Trujillo (Backend)

o Alejandro Paniagua Rodríguez (Frontend)

José Lara Navarro (Testing)



MOTIVACIÓN y OBJETIVOS

Como amantes de la informática y de los videojuegos, en multitud de ocasiones nos hemos visto en la tesitura de querer adquirir un juego y comparar en cientos de páginas el mejor precio o las mejores ofertas. O mejor aún, comprar un juego y ver cómo en otra página lo podrías haber adquirido por un precio mucho menor.

Con nuestra web "The Game Bazar" podrás consultar las mejores ofertas para los juegos más destacados. Con ello, los jugadores tendrán un espacio donde centralizar esa búsqueda, tanto de los juegos más populares como los que atienden a las preferencias de cada perfil de jugador.

Además, conforme los jugadores usen nuestras páginas, obtendremos estadísticas relacionadas con juegos más buscados, géneros, sitios que generan las mejores ofertas... Una vez que tengamos estas estadísticas, podremos ofrecerlas a diferentes empresas.

CASOS DE USO

- El usuario entra en la página y, por defecto, el sistema le muestra las mejores ofertas de los juegos más populares en Twitch
- El usuario hace una búsqueda de un juego concreto y el sistema le muestra las mejores ofertas del juego que busca
- El usuario pulsa el botón "Notificarme cuando baje de precio" dentro de la página de un juego concreto, ingresa su correo electrónico y el precio que desea pagar y el sistema notificará al usuario cuando el juego baje a un precio deseado.

TAM & SAM

TAM: Nuestro público objetivo son todas las personas que juegan a videojuegos, enfocándonos en el sector más joven, que suelen ser aquellos que tienen menor poder adquisitivos y buscan comprar juegos más baratos.

Si esto lo trasladamos a números, en la unión europea viven unos 447 millones de personas (datos de principio de 2022), y en ese mismo año, solo en la unión europea se registraron 159 millones de videojuegos comprados, de los cuales 82.5 millones fueron digitales (obviaremos los físicos ya que nuestra página no da soporte a estos).

Estos datos en Estados Unidos son más difíciles de encontrar, ya que no hay ningún registro de número de copias vendidas y los ingresos por la venta de videojuegos que hemos encontrado no tienen en cuenta los videojuegos en formato digital.

Por tanto, teniendo en cuenta solo al mercado europeo, si suponemos que una persona compra de media 12 juegos al año (uno por cada mes), estamos hablando de un público objetivo de 6.875.000 de personas solamente en la unión europea.

Enlace: Datos de la unión europea

SAM: Los jugadores que compran claves de videojuegos, ya que el público joven puede ser el comprador más potencial, no tiene por qué estar dentro de nuestro dominio de mercado. Además, de este público, no todos pueden estar interesados en buscar las mejores ofertas, y se quedan con la oferta de la primera página que encuentra o que conoce. Por tanto, nuestro público objetivo se reduce a jugadores que compran claves en internet y, además, quieren encontrar la mejor oferta.

Si traducimos esto nuevamente a números y suponemos que del número anterior de personas solamente un 5% accederán a nuestra página, el número de usuarios baja a 343.750 personas, que sigue siendo un número muy elevado de usuarios potenciales en los inicios de la empresa.

PERFIL CLIENTE

Como hemos explicado anteriormente, el perfil del cliente en el que nos enfocamos son jóvenes entre, aproximadamente, 13 y 25 años, que les guste jugar a videojuegos, que el precio alto de algunos videojuegos les suponga una barrera de entrada y, por tanto, quieran buscar claves de videojuegos al mejor precio.

Por tanto, nuestro cliente tendrá, generalmente, un poder adquisitivo bajo y que no se conforme con la primera oferta que pueda encontrar por internet.

BUSINESS MODEL CANVAS

Canvas "The Game Bazar"

Problemas

- Existen multitud de páginas dedicadas a la compra de videojuegos con precios dispares.

 • Muchas de las
- páginas que comparan ofertas tienen diseños poco
- confiables. Hay tantas páginas que venden claves que el usuario, muchas veces no sabe si el usuario no es fiable o no.

Soluciones

- Un único lugar donde ver todas las ofertas. Solo se mostrarán
- ofertas de páginas fiables.

 • Destacamos las
- ofertas de los juegos del momento.

Métricas clave

- Numero de páginas
- Número de usuarios que interactúan

Propuesta de valor

- Apenas existen páginas de confianza que muestren las mejores ofertas
- de los juegos más populares Diseño amigable con una interfaz

Ventaja competitiva

- Se destacan los juegos más populares en Twitch. Poca competencia. Diseño 'gamer-
- friendly'.

Canales

- Publicidad. Boca a boca.
- Mediante búsquedas en Internet

Segmentos de clientes

- Jugadores en todos los rangos de edad
- Empresas que puedan estar interesadas en las estadísticas

Estructura de costes

- Hosting
- Compra del dominioSueldo de los desarrolladores
- Costes de mantenimientoCostes para publicitarnos

Fuente de ingresos

- Publicidad: publicidad no invasiva en formato banners o
- Venta de datos obtenidos tras la utilización de la página por parte de los usuarios, como los juegos más buscados, entre otras estadísticas.

CUSTOMER JOURNEY KPIs & OKR

REPOSITORIO GITHUB

https://github.com/AitorMillan/isi-TheGameBazar