

# MODELO DE NEGOCIO

RALLY TEAM TACTICS



ADRIÁN RUBIO GARRIDO

ALEJANDRO ASENSIO PÉREZ

ÁLVARO MARTÍN HITA

DANIEL HERNÁNDEZ TAMAYO

ERIC MARTÍNEZ GAMERO

SERGIO MONTES VEREDAS



Universidad  
Rey Juan Carlos

## TABLA DE CONTENIDO

1. Información sobre el usuario -----	3
2. Mapa de empatía -----	4
3. Caja de herramientas -----	5
4. Modelo de lienzo -----	6

## INFORMACIÓN SOBRE EL USUARIO

### ¿Quién es?

Existen dos tipos de usuarios, un primer usuario-cliente que sería una entidad financiera/educativa, que obtiene datos del usuario final mediante analíticas, y un usuario final, que es el niño que juega al videojuego y genera las métricas.

### ¿Qué quiere?

Por parte del cliente-usuario, quiere obtener las métricas y potenciar el pensamiento computacional de los niños.

Por parte del usuario final, quiere diversión y entretenimiento sin tener la sensación de estar haciendo una actividad académica.

### ¿Aficiones?

El usuario final es un niño de edad temprana, entre los 8 y 12 años, que frecuenta videojuegos de corte actual, de todos los géneros y rangos de edad, especialmente adolescentes. Tiene nociones y se asume que comprende el funcionamiento-mecánicas del medio audiovisual.

### ¿Situación?

Por parte del cliente-usuario, su situación es dependencia respecto a instituciones públicas/privadas para poder financiar proyectos innovadores como el estudio del pensamiento computacional en centros educativos.

Por parte del usuario final, su situación es adquirir habilidades formativas a través de innovaciones que sustituyen la educación clásica. Esta gamificación camufla la docencia en sí misma.

### ¿Actividad?

Por parte del cliente-usuario, su actividad son labores educativas, administrativas y corporativas.

Por parte del usuario final, su actividad es la asistencia y participación en las clases como alumnos del centro educativo.

### ¿Cómo es?

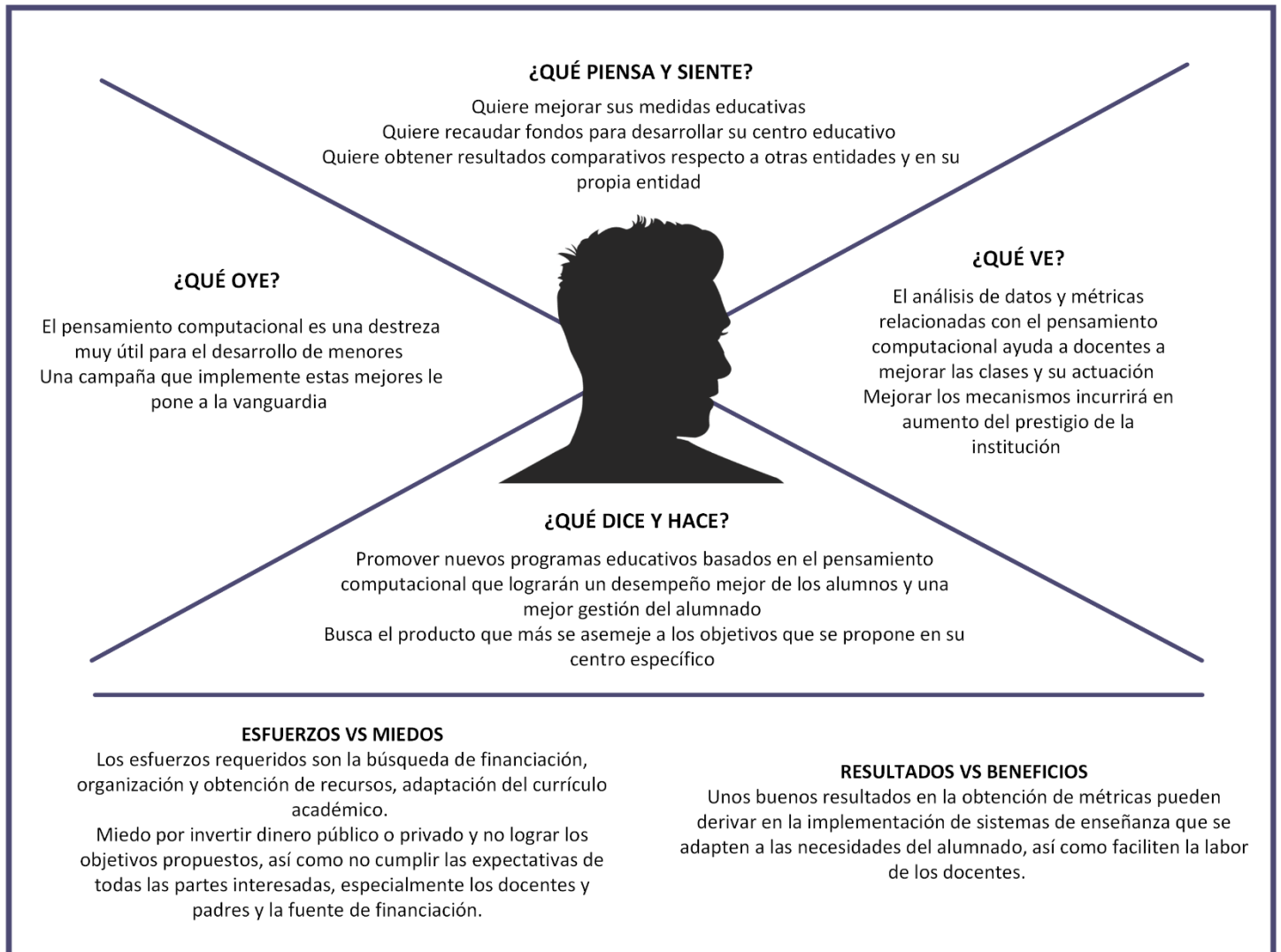
Por parte del cliente-usuario, es una entidad educativa compuesta por expertos en docencia y que buscan encontrar métodos más efectivos/vanguardistas en cuanto a los recursos/enfoques académicos.

Por parte del usuario final, es una persona con energía que necesita reposo entre clases, que aprende mejor a través de metodologías lúdicas que clásicas.

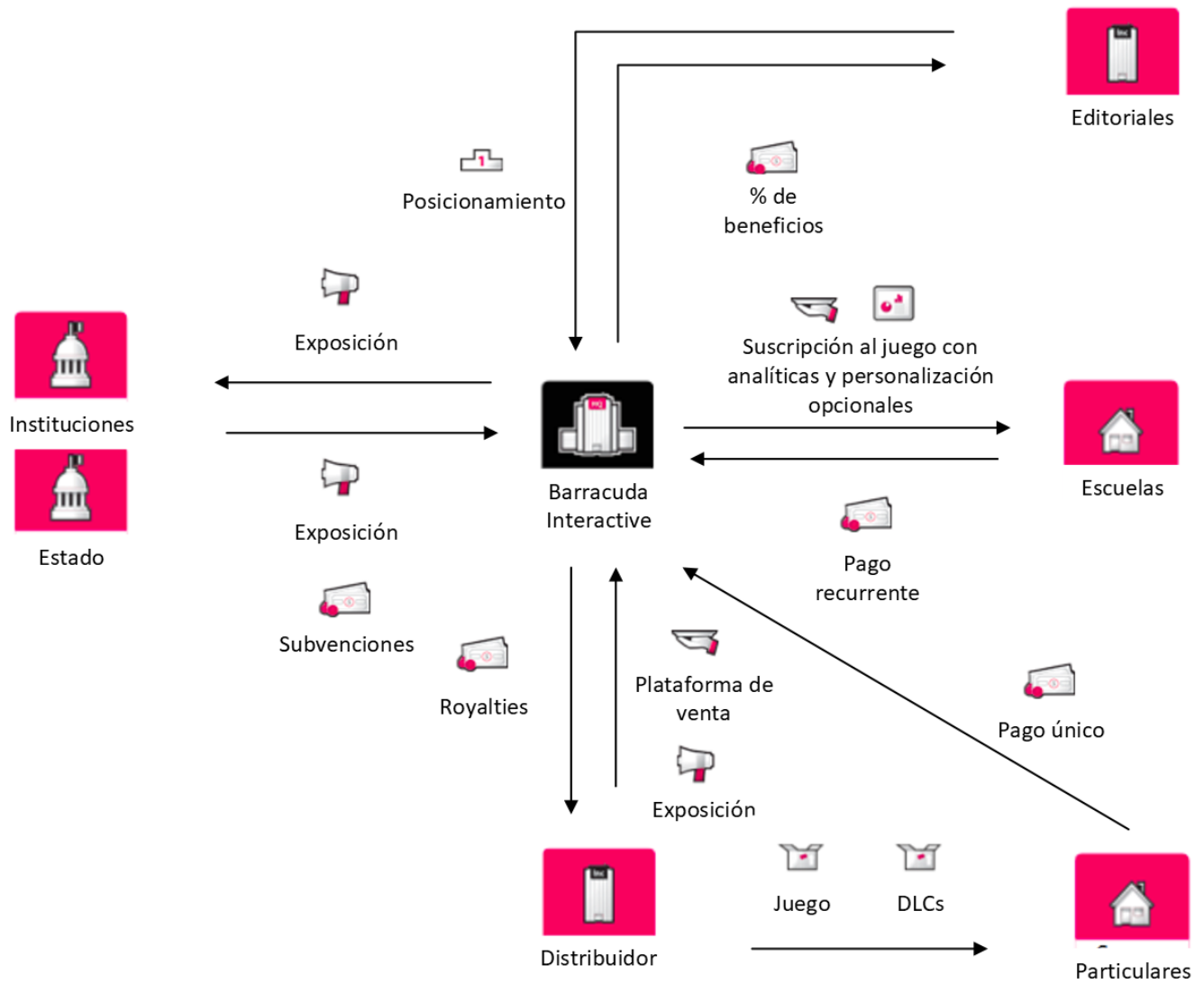
### ¿Qué necesita?

El cliente-usuario necesita conocer las capacidades de sus estudiantes de cara a mejorar su método de enseñanza. Al conocer sus aptitudes, la de los usuarios finales, podrá dirigir mejor sus esfuerzos a la hora de personalizar la educación, plan académico, etcétera. Asimismo, la entidad educativa mejorará su posición de prestigio al ofrecer mejores programas de enseñanza.

## MAPA DE EMPATÍA (orientado al cliente)



## CAJA DE HERRAMIENTAS



## MODELO DE LIENZO

