MODELO DE NEGOCIO

RALLY TEAM TACTICS



ADRIÁN RUBIO GARRIDO

ALEJANDRO ASENSIO PÉREZ

ÁLVARO MARTÍN HITA

DANIEL HERNÁNDEZ TAMAYO

ERIC MARTÍNEZ GAMERO

SERGIO MONTES VEREDAS



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. Tiene nociones y se asume que comprende el funcionamiento-mecánicas del medio audiovisual.

¿Situación?

Por parte del cliente-usuario, su situación es de dependencia con 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 la de adquisición habilidades formativas a través de innovaciones que sustituyen la educación tradicional. 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?

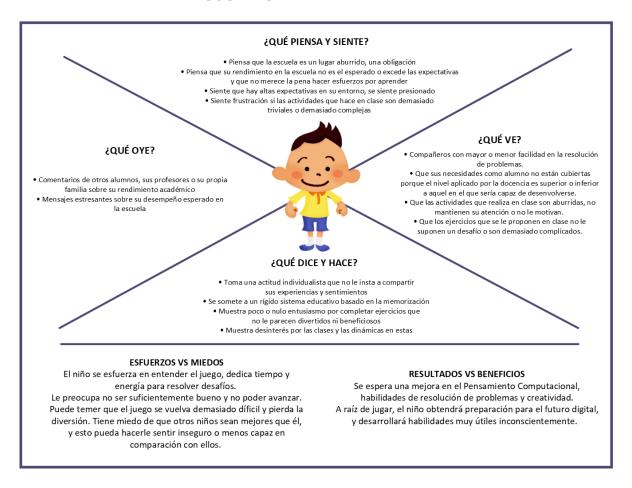
Por parte del cliente-usuario, es una entidad educativa compuesta por expertos en docencia y que busca encontrar métodos más efectivos y vanguardistas para generar recursos y/o enfoques académicos.

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

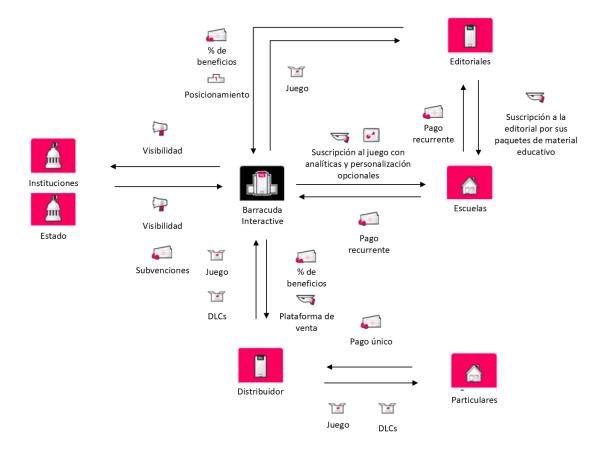
¿Qué necesita?

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 DEL USUARIO



CAJA DE HERRAMIENTAS



MODELO DE LIENZO

Key Partnerships

(3)

Colaboraciones educativas

Asociaciones con escuelas y educadores para integrar el juego en el entorno educativo

Alianzas con plataformas Colaboración con tiendas de aplicaciones y plataformas de juegos para una mayor visibilidad

Colaboraciones con

Compañías a las que ofrecer empaquetar junto con sus productos el videojuego

Respaldo de estados, gobiernos e instituciones europe as

Aprobación y partnership de entidades estatales v supraestatales para justificar subvenciones

Key Activities

Acuerdos institucionales Integración con el modelo Promoción y marketing

Mantenimiento y desarrollo de nuevo contenido

40

Colaboración con educadores para garantizar la efectividad educativa garantzar la electividad educativa del juego Infraestructura Tecnológica Servidores, plataformas de desarrollo y herramientas de análisis

Key Resources

Desarrolladores de Juegos Equipo de desarrolladores creativos y técnicos Educadores Expertos

Value Propositions

Aprendizaje Entretenido Desarrollo del juego siempre considerando la sensación de

recompensa que puede aportar Adaptabilidad Educativa

Desarrollo de un producto amoldable a los estándares cambiantes del sector educativo Generación de analíticas y estadísticas

Se ofrece un servicio de recogida y análisis de datos completo y de utilidad Accesibilidad a personas con

discapacidad o problemas en el aprendizaje Diseño de ajustes para permitir a los jugadores con desventajas físicas o intelectuales disfrutar del juego en la misma medida que los

Colaboración con terceros de confianza en el sector educativo Empaquetado del juego con productos de editoriales y búsqueda del apoyo de instituciones reconocidas

Customer Relationships

Soporte Técnico Soporte en línea para resolver problemas técnicos y proporcionar ayuda Foros y Comunidades

Espacios en línea donde los jugadores y educadores pueden compartir experiencias y consejos

Channels

Plataformas de Descarga de Juegos Tiendas en línea como Google Play Store, Apple

App Store e itch.io Sitio Web Oficial Descargas directas desde el sitio web oficial del juego

Customer Segments



interesados en aprender de forma entretenida a través de experiencias lúdicas

Educadores y Escuelas Profesores y escuelas que buscan herramientas educativas innovadoras para fomentar el

Pensamiento Computacional Padres y Tutores

Padres que buscan juegos educativos seguros y valiosos para sus hijos

Cost Structure

Desarrollo del Juego

Costos asociados con el diseño, desarrollo y mejora continua del juego Marketing y Promoción

Presupuesto para estrategias de marketing en línea y fuera de línea Soporte y Mantenimiento

Costos de soporte técnico y actualizaciones regulares del juego

(P)

Revenue Streams



Venta del juego y contenido adicional

Venta única del juego en plataformas de distribución. También de contenido adicional en la medida de la demanda y éxito del producto

Suscripciones para centros educativos y analíticas

Suscripción para versión educativa del producto con opción de optar a diferentes categorías de contenido adicional, entre las que se incluyen mejores analíticas y posibilidad de personalización

Acuerdos institucionales: mantener conversaciones y llegar a acuerdos con instituciones nacionales e internacionales y el Estado para financiar nuestro videojuego y promover

Integración con el modelo educativo: asegurarse de que el producto sea adecuado a los currículos escolares actuales.

Promoción y marketing: promoción del videojuego en ferias del sector educativo, en colaboración con las editoriales, en las plataformas de distribución y en redes sociales. Mantenimiento y desarrollo de nuevo contenido: supervisión de la recepción al juego tras el lanzamiento para el despliegue de parches y el potencial desarrollo de contenido