



**RED
RACCOON**
ART HOUSE

DOCUMENTO CONFIDENCIAL

RED RACCOON

MANUAL **ESTRATÉGICO**

Plan de Crecimiento & Go-to-Market 2026

Preparado para la Alta Dirección

Índice de Contenidos

01 Manifiesto (WHY, HOW, WHAT)

02 Industria (El Ecosistema)

03 Estrategia GTM (El Plan)

04 Funnel y KPIs (El Motor)

05 El Comprador (La Psicología)

06 Captación (El Asalto)

07 Conclusión (La Visión)



"Existimos para construir una forma diferente de colaborar en la industria: más humana, más cercana y más comprometida, equilibrando la calidad artística con la calidez humana."

MANIFIESTO RED RACCOON

WHY: ¿Por qué existimos?



Calidad a través de la Calidez

Priorizamos la amabilidad y el respeto. La conexión y la sintonía del equipo son la base de un resultado extraordinario.



Belleza en el Proceso

Nos obsesiona el "cómo". Escuchamos con empatía. Buscamos la belleza en cada etapa, no solo en la entrega final.



Una Huella Humana

Existimos para dejar una marca positiva. Una experiencia significativa en una industria más humana y sostenible.

El Origen: Historia del Fundador



Jose Beltran

ART DIRECTOR & CEO

"Mi carrera comenzó en la hospitalidad. Aprendí que el valor real está en los detalles. Hacer outsourcing no es solo entregar assets, es crear relaciones."

Junto a **Sakura** (Artista AAA), fundamos Red Raccoon con una convicción:

Excelencia Artística + Servicio Impecable

Nuestros Valores como Activos



Liderazgo Personal

Iniciativa y responsabilidad.



Mentalidad de Crecimiento

Curiosidad y aprendizaje.



Colaboración Genuina

Equipo libre de ego.

HOW: Profundidad Operativa

|

1. Liderazgo Personal

Autonomía conectada a responsabilidad. No micro-gestionamos; empoderamos líderes de impacto.

2. Colaboración Genuina

Transparencia radical. La amabilidad y la humildad son pilares innegociables para un ambiente sostenible.

3. Mentalidad de Crecimiento

El talento se cultiva. Aprendemos de los errores (iteración rápida) y dominamos el cambio como oportunidad.

WHAT: Catálogo de Servicios

Concept Art

Identidad visual, personajes, props y entornos.

Level Design

Grey boxing, métricas y niveles divertidos.

Environment Art

Narrativa visual a través de escenarios detallados.

Tech Art

Shaders, VFX y optimización de rendimiento.

Rigging & Animación

Esqueletos y vida funcional para assets.

Gameplay

Validación interactiva de mecánicas de juego.

Pilares de Identidad

ADN JOSÉ

Hospitalidad

El servicio y la anticipación como producto.

ADN SAKURA

Calidad AAA

Pipelines de alto nivel forjados en la industria.

ADN MARCA

El Daruma

Símbolo de perseverancia y autenticidad (Hanko).

EL ECOSISTEMA

La industria B2B es un mercado maduro. El éxito no depende de competir en todo, sino de identificar el nicho donde nuestra PVU es superior.

Análisis de Oportunidad (IDS)



Estructura Competitiva

|

TIER 1 Gigantes Globales

Amber Studio, N-iX

Ganan por escala masiva.

No son competidores.

TIER 2 Especialistas Locales

Efecto Studios, Teravision

Ganan por reputación AA/AAA.

¡COMPETENCIA DIRECTA!

TIER 3 Boutiques (Nosotros)

Red Raccoon, Freelancers

Ganan por relación y agilidad.

Nicho de Entrada

CAPÍTULO 2.1

INTELIGENCIA COMPETITIVA

Análisis detallado de jugadores clave y posicionamiento
estratégico.

Benchmarking Global (1/2)

Competidor	Posicionamiento / Foco	Tamaño (Est.)	Modelo de Precios (USD)	Clientes / Veredicto Estratégico
Amber Studio	Global, Servicios End-to-End	850+ Global (40 en Bogotá)	\$40 - \$90 / hora	AAA (Netflix, Riot, Disney). Veredicto: Ganan por Escala. No son competidores.
N-iX Game & VR	Global (Tech/VR/Metaverso)	2400+ Global (200+ en Studio)	\$40 - \$70 / hora (Est.)	AAA (Cert. Xbox/PS/Nintendo). Veredicto: Ganan por Tecnología y Escala. No son competidores.
Lucy Animation	Nicho (Animación 2D)	70	~\$20k / min (Est.)	AAA (Marvel, Sony, Cartoon Network). Veredicto: Competidor de Nicho (2D). Modelo a seguir.

Benchmarking Local (2/2)

Competidor	Posicionamiento / Foco	Tamaño (Est.)	Modelo de Precios (USD)	Clientes / Verdicto Estratégico
Efecto Studios	Nicho (Arte 3D, Unreal)	40+	\$25 - \$45 / hora	AA/AAA (Square Enix, Studio Wildcard). Verdicto: ¡COMPETIDOR PRIMARIO! Ganan por Reputación.
Teravision Games	Generalista, Escalable	80+	\$3.5k - \$7.5k / mes	AA (Disney, Namco). Verdicto: Competidor Secundario. Ganan por Portafolio de IPs.
Red Raccoon Art House	Boutique (Arte 360° + Dev)	< 4 (Fase 1)	\$25 - \$35 / hora	Indie/AA (Target: Outrise, etc.). Verdicto: Debemos ganar por Servicio + Calidad a un precio de penetración.

PLAN DE BATALLA GO-TO-MARKET

No solo ganar clientes, sino construir un **Brand**

Equity que permita escalar de forma rentable.

Fase 1: Apalancamiento (Mes 0-12)

Estrategia: "De Freelance a Estudio"

Objetivo: Usar precio competitivo como penetración para construir portafolio.

POSICIONAMIENTO

Más por Menos

Calidad AAA + Servicio Hospitality a \$25/hr.

KPI ÚNICO

3-5

Casos de Éxito Públicos

Fase 2: Posicionamiento (Mes 13-24)

Estrategia: "De Estudio a Art House"

POSICIONAMIENTO

Objetivo: Capitalizar el portafolio de Fase 1 para escalar precios, construir Brand Equity y posicionarnos.

Posicionamiento: "Más por lo Mismo"

Más Servicio ('Hospitality' probado) por lo Mismo (Calidad y precio a la par con competidores).

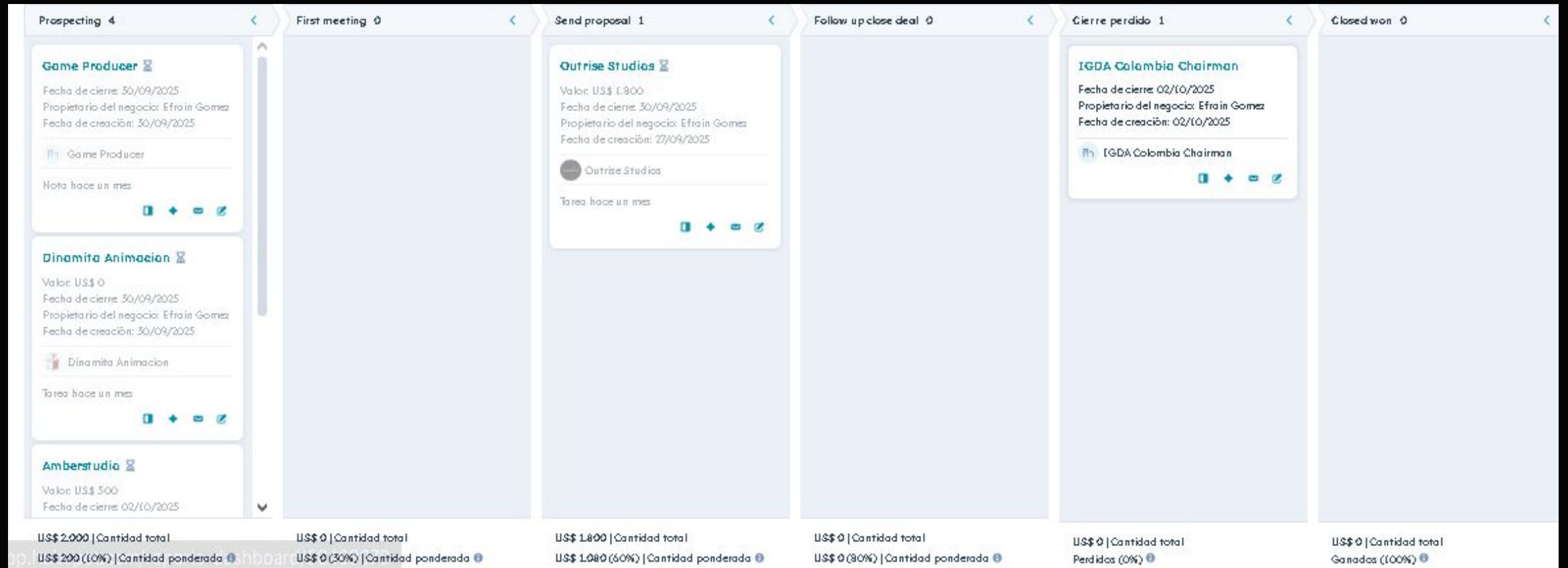
Push: Ventas armadas con portafolio.

Pull: Iniciar RRPP (80 Level, LinkedIn, GDC).

Retención **50%**

Margen **30%**

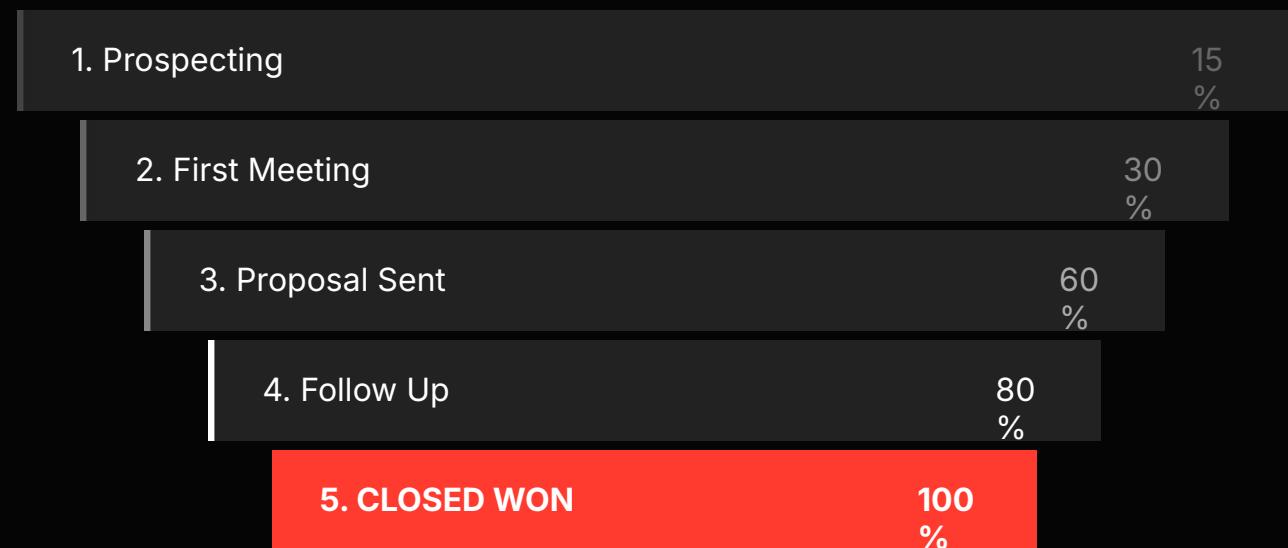
El Motor: Funnel de Ventas



Fuente de la Verdad: HubSpot. Los datos son el espejo de la estrategia.

Visualización del Pipeline

Esta es la base del embudo y su objetivo es mantener un pipeline sano y robusto. ¿Qué es? Es el proceso continuo de identificar y buscar clientes potenciales (prospectos) que puedan beneficiarse de tus soluciones. Siempre se debe estar buscando nuevos clientes.



Detalle Operativo (1/2)

1. Prospecting

Seguimiento intenso en 2-3 días. Multi-canal.

Criterio Descarte: Sin avance tras protocolo.

2. First Meeting

Sesión de Descubrimiento. Foco en "Dolores". Consultiva.

Acción Clave: Entender necesidad real.

3. Proposal Sent

Presentación formal. Confianza media-alta.

Riesgo: Ghosting o Precio.

4. Follow Up

Seguimiento activo para cierre. Confirmación formal.

Meta: Contrato Firmado.

Cierre y Cadencia

5. Closed WON

Éxito verificado mediante Pago o Contrato.

Flujo de Contacto (6 Intentos)



Métricas de Crecimiento

|

Gestión Empresas

60

Mensual

Contactos

60

Mensual

Cierres

4-6

Mensual

LA PSICOLOGÍA DEL COMPRADOR

No vendemos assets; vendemos soluciones a problemas emocionales y operativos.

Arquetipos de Cliente

|

Persona 1: David, el Fundador (Indie - Tier 3)

"Estoy abrumado. Necesito un socio que 'entienda', no un mercenario."

DOLORES PAIN POINTS

Miedo a contratar al *freelancer* incorrecto.

- No puede pagar precios de Tier 1.

MOTIVACIONES GAINS

- Confianza y química personal.
- Un precio justo Penetración).

Persona 2: Ana, la Art Director (AA - Tier 2)

"Mi equipo está saturado. Necesito manos expertas que no requieran supervisión."

DOLORES PAIN POINTS

- Estudios grandes Tier 1) son caros y burocráticos. Los *freelancers* Tier 3) no son confiables.

MOTIVACIONES GAINS

- Un portafolio que demuestre calidad AAA.
- Procesos claros y autónomos ADN de Sakura).

Estrategia 2: Autoridad Digital (High-Tech)

|

CONTACTO DIRECTO PUSH

LinkedIn y Correo de Precisión

El *cold-mailing* es spam. El contacto estratégico es valor.

NO "Hola, somos RR, hacemos 3D."

Sí "Vi tu [juego] en Kickstarter. Noté que tu *stretch goal* es X.

Mi socio (ex-AAA) y yo nos especializamos en ese estilo..."

MARKETING DE CONTENIDOS PULL

Construcción de Autoridad

Debemos demostrar nuestra experiencia AAA Sakura y nuestro *pipeline* José.

ArtStation: Publicar assets de Fase 1.

80 Level / LinkedIn: Publicar 1 caso de estudio técnico por trimestre.

Sitio Web: Convertir en máquina de *leads*.

EL PRÓXIMO HORIZONTE

El mercado no necesita otro
proveedor.

Necesita un socio.

RED RACCOON ART HOUSE

2026 Strategy Deck