



**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?



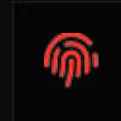
## Calidad a través de la Calidez

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

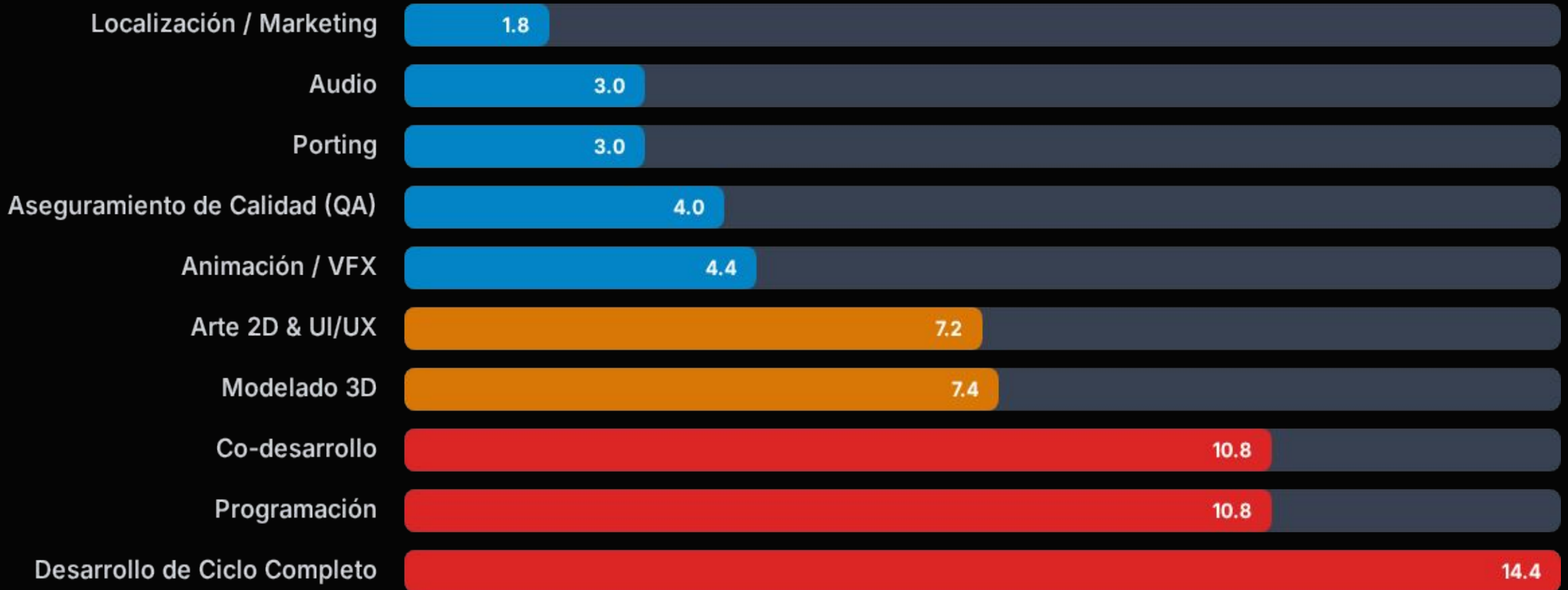
## El Daruma

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**

# 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 / Veredicto Estratégico
Efecto Studios	Nicho (Arte 3D, Unreal)	40+	\$25 - \$45 / hora	AA/AAA (Square Enix, Studio Wildcard). Veredicto: <b>¡COMPETIDOR PRIMARIO!</b> Ganan por Reputación.
Teravision Games	Generalista, Escalable	80+	\$3.5k - \$7.5k / mes	AA (Disney, Namco). Veredicto: 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.). Veredicto: Debemos ganar por Servicio + Calidad a un precio de penetración.

CAPÍTULO 03

# 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"**

POSICIONAMIENT  
O

**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.

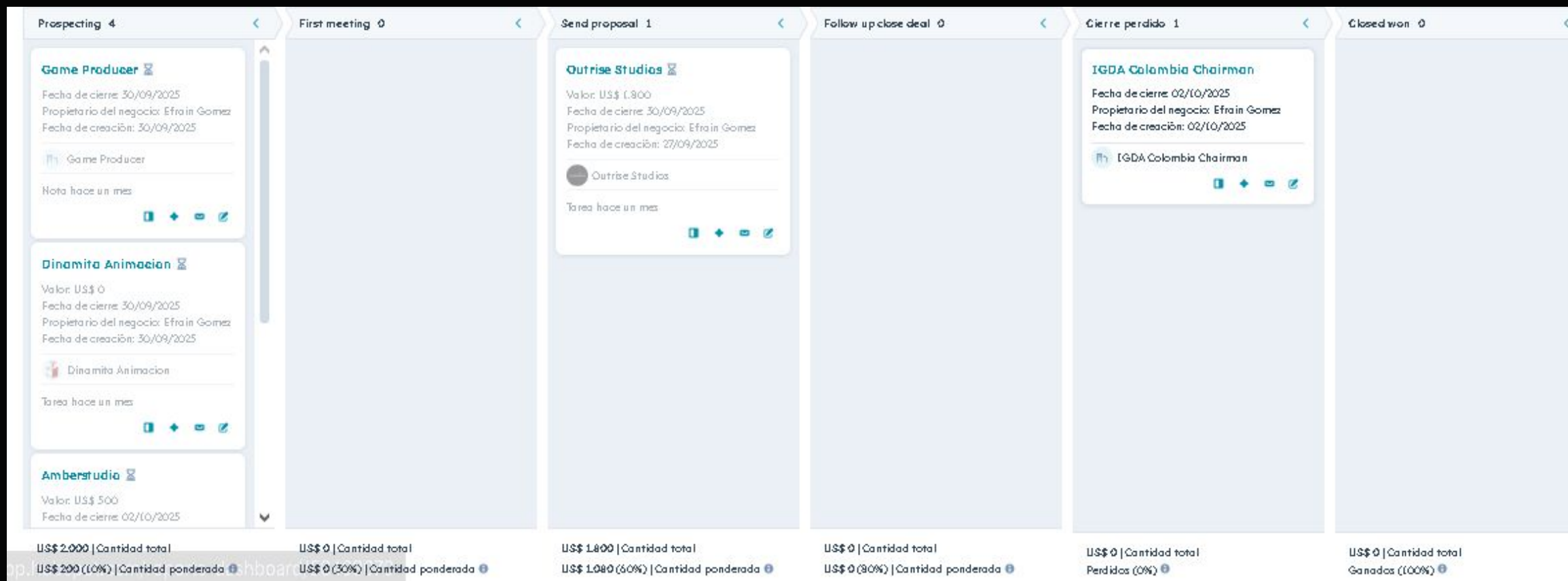
**Pull:** Iniciar RRPP (80 Level, LinkedIn, GDC).

---

Retención **50%**

Margen **30%**

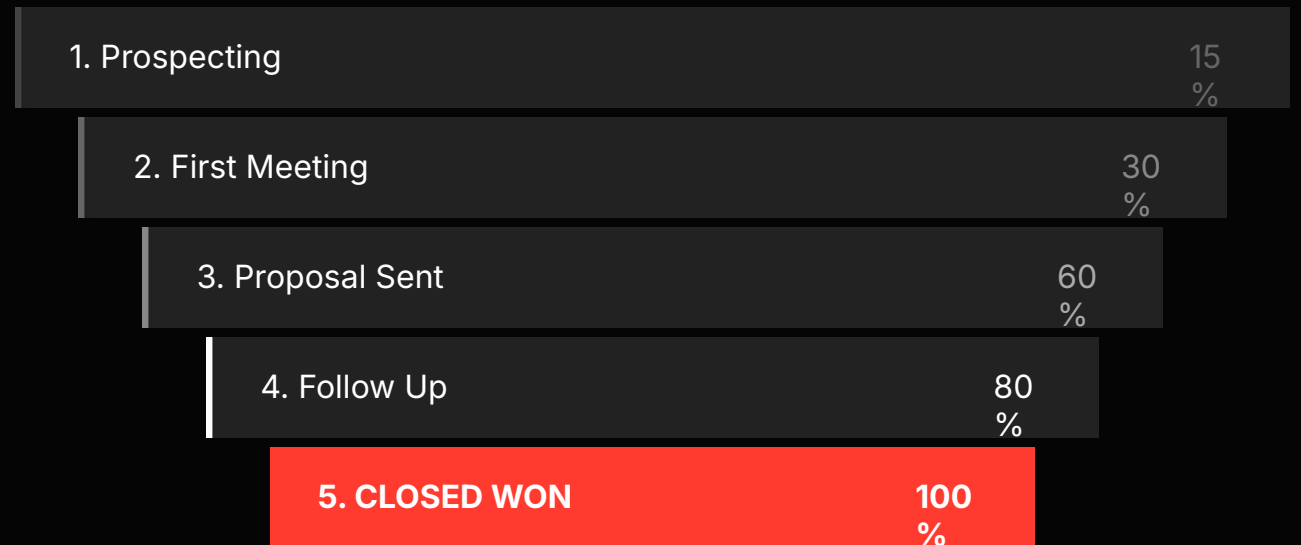
# El Motor: Funnel de Ventas



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)

Mail

Call

LinkedIn

Mail

Call

# 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