

Modelo De Negocio

- Freemium
- Fidelidad

*** Los usuarios finales del juego son los propios "testers" del juego, permitiendo ahorrar en gastos gracias a aportaciones gratuitas de la comunidad (estadísticas de juego)

Monetización

- **Micro pagos**
- **Donaciones** → Botón de donación (página de github)
- **Anuncios** → Para conseguir más vidas (cada vez que te quedes sin vida) o por conseguir monedas (uno al día)

*** El Jugador tiene monedas:

- **Puntuación** → Permite comprar personajes nuevos (a un precio razonable) y skins (a un precio desorbitado)
 - o Conseguida al final de cada carrera en función del puesto y el tiempo empleado.
 - o Conseguida al superar logros.
 - o Viendo anuncios
 - o Recompensa por volver diariamente (modelo de negocio: fidelidad)
- **Monedas** → Permite comprar personajes y skins, se pueden conseguir:
 - o Compras con dinero
 - o Recompensa por volver diariamente (modelo de negocio: fidelidad)

Lienzo De Modelo De Negocios		Diseñado para:	Diseñado por:	En:	Iteración			
Socios Clave Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave? <i>Vendedores de móvil, PC Desarrolladoras de Navegador Infraestructura Facebook</i>	Actividades Clave Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos? <i>Competividad Superación Personalización Customize</i>	Propuesta de Valor Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes? <i>Juego para divertirte en tiempos muertos</i>	Relación con Clientes Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones hemos establecido? Cuan costosas son? Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? <i>Cuenta y Mejoras</i>	Segmentos De Clientes Para quien estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes mas importantes? <i>Mediana - Baja Edad con tiempos muertos en su rutina diaria</i>	Recursos Clave Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? nuestros canales? nuestras relaciones con los clientes? nuestras fuentes de ingresos? <i>Servidor Redes Sociales Equipo de Desarrollo F</i>	Canales A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? Como los estamos alcanzando ahora? Como están integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor? Cuales son los mas rentables? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes? <i>Itch.io, Facebook, Navegadores porque tendrían su propio</i>	Estructura De Costos Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas? <i>Sueldo Desarrollo Mantenimiento</i>	Fuente De Ingresos Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando? Como prefieren pagar? Cuantos aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales? <i>Monetización en skins vidas publicidad</i>