



Radio París

FODA Empresa

Índice:

Índice:	1
Fortalezas	2
Oportunidades	4
Debilidades	6
Amenazas	8

Fortalezas

Primero y ante todo, nuestra especialización en juegos retro y arcade es una de nuestras mayores fortalezas. Esta parte del mercado, con su rica historia y atractivo duradero, nos permite ofrecer una experiencia única en un mercado saturado. Los juegos arcade, con su simpleza y desafío, ofrecen una conexión emocional poderosa tanto a jugadores veteranos como a las nuevas generaciones. Para aquellos que crecieron con estos títulos, nuestros juegos son una ventana a su pasado, una forma de revivir las emociones y la diversión que solían experimentar en las salas de juegos. Para los jugadores más jóvenes, proporcionamos una introducción fascinante a un estilo de juego que valora la habilidad, el reflejo rápido y la rejugabilidad sin fin. Este enfoque especializado no solo nos distingue de otros desarrolladores, sino que también nos permite construir una comunidad leal que comparte nuestra pasión por los juegos retro.

Nuestra alianza con Dotemu es otra fortaleza estratégica clave. Dotemu, una distribuidora francesa de prestigio, ha demostrado una y otra vez su habilidad para revitalizar y distribuir exitosamente juegos clásicos. Asociarnos con Dotemu nos ofrece una plataforma sólida para llegar a una audiencia global. Su experiencia y red de contactos no solo nos ayudan a asegurar que nuestros juegos lleguen a mercados internacionales, sino que también elevan nuestra marca en la comunidad de videojuegos retro. Este respaldo de una distribuidora con un historial comprobado en la gestión de productos retro valida la calidad de nuestro trabajo y abre puertas a oportunidades que de otro modo serían difíciles de alcanzar. Trabajar con Dotemu también significa tener acceso a recursos valiosos y a un conocimiento profundo del mercado, lo que refuerza nuestra capacidad para entregar productos que cumplen con las expectativas más altas de los jugadores.

La capacidad para atraer y retener a una comunidad leal de jugadores es otra fortaleza que valoramos profundamente. Los juegos arcade, con sus mecánicas desafiantes y su naturaleza competitiva, fomentan una comunidad vibrante y entusiasta. Nuestros jugadores no solo disfrutan del juego, sino que también se involucran activamente compartiendo sus logros, estrategias y experiencias. Esta interacción constante con la comunidad nos proporciona retroalimentación invaluable y una conexión directa con nuestros jugadores, permitiéndonos ajustar y mejorar continuamente nuestros productos. Además, al mantener una relación cercana con nuestros jugadores, podemos construir una base de fans apasionados que no

solo apoyan a nuestros juegos, sino que también actúan como embajadores de nuestra marca.

La adaptabilidad de nuestros juegos a múltiples plataformas es otra de nuestras fortalezas significativas. Los juegos de estilo arcade, al ser menos dependientes de la tecnología de punta en comparación con los títulos AAA modernos, se prestan perfectamente para ser portados a diversas plataformas, desde consolas de última generación hasta dispositivos móviles y PC. Esta versatilidad nos permite ampliar nuestra base de usuarios y llegar a jugadores en una variedad de dispositivos sin necesidad de grandes inversiones adicionales. La capacidad de ofrecer nuestros juegos en múltiples plataformas asegura que podamos captar a una audiencia más amplia y adaptarnos a las preferencias cambiantes de los jugadores, maximizando nuestro alcance y potencial de ingresos.

La eficiencia en la producción es una fortaleza clave que nos permite operar de manera ágil y efectiva. Al centrarnos en juegos retro, aprovechamos un modelo de desarrollo que no requiere extensos recursos ni el tiempo asociado a los juegos modernos. Esto nos permite lanzar nuevos títulos más rápidamente y con menor riesgo financiero. La eficiencia en nuestra producción nos brinda la flexibilidad para experimentar con nuevas ideas y estilos dentro del género arcade, y también nos permite responder de manera ágil a las demandas del mercado. Esta capacidad para producir y lanzar juegos de alta calidad de manera eficiente es un activo valioso que fortalece nuestra posición en el mercado.

Finalmente, el valor nostálgico y emocional de nuestros juegos es una fortaleza que nos distingue. La conexión emocional que los jugadores sienten con los juegos retro no solo agrega una capa adicional de valor a nuestros productos, sino que también nos permite construir una marca con una identidad sólida y significativa. La nostalgia es un poderoso motor de lealtad, y al mantener viva la esencia de los clásicos arcade mientras introducimos mejoras modernas, ofrecemos una experiencia que resuena profundamente con nuestros jugadores. Esta conexión emocional es una ventaja competitiva que no solo atrae a una audiencia dedicada, sino que también genera un sentido de autenticidad y apreciación por nuestro trabajo.

Oportunidades

Una de las mayores oportunidades de la empresa se halla en el creciente interés por la nostalgia y los juegos retro en la industria del entretenimiento. En los últimos años, hemos sido testigos de un resurgimiento en la demanda de productos que evocan épocas pasadas, no solo en videojuegos, sino en toda la cultura pop. Esta tendencia ofrece una oportunidad única para nosotros, ya que estamos perfectamente posicionados para aprovechar esta ola de nostalgia. Los jugadores buscan revivir las emociones que experimentaron con títulos clásicos como los del género *Bullet Hell*, y nosotros podemos satisfacer esa demanda con juegos que capturan la esencia de esos clásicos, pero adaptados a las expectativas modernas. La oportunidad de lanzar remakes, remasterizaciones o incluso nuevos títulos inspirados en los clásicos arcade es enorme. Además, al estar en esta porción, podemos explorar el lanzamiento de ediciones coleccionables, mercancías y eventos especiales que celebren el legado de estos juegos.

La expansión de las plataformas digitales es otra gran oportunidad para nosotros. Con la evolución constante de plataformas como Steam, Nintendo eShop y Xbox Live, así como la proliferación de tiendas móviles como la App Store y Google Play, tenemos la posibilidad de distribuir nuestros juegos a una audiencia global de manera más accesible que nunca. Estas plataformas nos permiten llevar nuestros títulos retro a jugadores de todo el mundo sin las barreras logísticas que existían en el pasado. Además, el auge de las plataformas de distribución digital ha reducido significativamente los costos de producción y distribución en comparación con los formatos físicos, lo que maximiza nuestro potencial de ingresos. El formato digital nos permite actualizar y mantener nuestros juegos de forma más sencilla, asegurando que podamos ofrecer una experiencia de usuario mejorada y constante, sin necesidad de inversiones adicionales significativas.

Otra oportunidad importante es la creciente popularidad de los dispositivos móviles como plataforma de videojuegos. El mercado de los juegos móviles sigue en expansión, y los juegos de estilo arcade se adaptan perfectamente a este formato. Los jugadores buscan experiencias rápidas y accesibles en sus teléfonos, y los juegos inspirados en títulos clásicos son ideales para ello. Los controles simples, la jugabilidad directa y la naturaleza adictiva de los juegos arcade hacen que se adapten perfectamente a sesiones de juego cortas y repetitivas, algo que los usuarios móviles valoran. Además, la monetización de estos juegos en plataformas móviles, a través de compras dentro de la aplicación y publicidad, ofrece una oportunidad de

ingresos considerable. Podemos capitalizar este mercado desarrollando versiones móviles de nuestros títulos o adaptando juegos existentes para estos dispositivos.

El auge del streaming y la creación de contenido por parte de los usuarios también representa una gran oportunidad. Plataformas como Twitch y YouTube han creado una cultura en la que los jugadores no solo consumen videojuegos, sino que también los transmiten en vivo y los comentan, creando comunidades alrededor de los títulos que juegan. Esto es una oportunidad fantástica para nuestros juegos retro, que tienen una base de fans apasionada y dedicada. Los juegos arcade, por su naturaleza competitiva y basada en puntajes altos, son ideales para la creación de contenido, ya que los streamers pueden desafiarse a sí mismos y a su audiencia en tiempo real. Al fomentar la creación de contenido en torno a nuestros juegos y colaborar con influencers y streamers, podemos aumentar exponencialmente nuestra visibilidad y atraer a nuevas audiencias que tal vez no estaban familiarizadas con nuestros títulos. Esto, a su vez, crea un efecto viral y orgánico de marketing que puede catapultar nuestras ventas y fortalecer nuestra comunidad.

La expansión hacia nuevos mercados internacionales teniendo en cuenta que trabajamos con una distribuidora internacional como Dotemu, nos da una excelente oportunidad para ampliar la presencia de nuestros juegos en mercados globales, especialmente en regiones emergentes como América Latina y Asia. Estos mercados están creciendo rápidamente en términos de consumo de videojuegos y ofrecen un público que podría estar interesado en títulos arcade clásicos.

Apertura a nuevas formas de monetización como NFT. Con el surgimiento de tecnologías como las NFT, podríamos explorar la creación de activos digitales únicos, como skins o contenido exclusivo, que los jugadores puedan coleccionar o intercambiar. Esto nos permitiría diversificar nuestras fuentes de ingresos y atraer a jugadores interesados en las tendencias tecnológicas emergentes.

Si Projectile: 2113 tiene éxito, existe la oportunidad de convertirlo en una franquicia, lanzando secuelas, spin-offs, o expansiones que exploren otros aspectos del universo del juego. Esta estrategia nos permitiría capitalizar el éxito inicial y ofrecer más contenido a una base de jugadores leales. También podemos considerar la creación de mercancía relacionada, como figuras, cómics, o contenido multimedia.

Debilidades

Una de las principales debilidades que identificamos es la dependencia de una porción específica, el mercado de juegos retro y arcade. Si bien hemos construido una sólida base de seguidores que aprecian los títulos inspirados en juegos clásicos como el "*Galaga*", es innegable que esta oportunidad de mercado tiene un tamaño limitado. La nostalgia puede ser un motor poderoso, pero la audiencia que busca activamente este tipo de experiencias no es tan grande en comparación con los jugadores que consumen títulos AAA o juegos más modernos. Esto implica que nuestro mercado potencial es más pequeño y que, aunque contamos con una comunidad leal, expandirnos hacia audiencias nuevas que no tienen un apego emocional a los juegos retro puede ser un desafío. Para contrarrestar esto, debemos buscar formas de atraer tanto a nuevos jugadores como a los tradicionales, explorando opciones que amplíen nuestro atractivo sin sacrificar nuestra identidad central.

Otra debilidad que enfrentamos es nuestra limitada capacidad de recursos en comparación con estudios más grandes. Desarrollar juegos retro puede ser más económico que producir títulos AAA, pero aún así nos enfrentamos a restricciones de presupuesto, personal y tiempo. No contamos con los equipos de desarrollo masivos ni con el acceso a grandes presupuestos de marketing que tienen los gigantes de la industria. Esto significa que estamos limitados en cuanto a la velocidad y cantidad de lanzamientos que podemos realizar, lo que nos pone en desventaja en un mercado que se mueve rápidamente. Mientras que los estudios más grandes pueden permitirse lanzar múltiples juegos al año o realizar actualizaciones constantes, nosotros debemos ser más selectivos y cuidadosos con cada lanzamiento, lo cual reduce nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente a las tendencias emergentes.

Nuestra limitada presencia en ciertos mercados internacionales es otra debilidad que debemos enfrentar. Aunque contamos con una alianza estratégica con Dotemu, una distribuidora que tiene experiencia en el mercado europeo y global, nuestra empresa aún no ha logrado una penetración profunda en mercados clave como el norteamericano o el asiático, donde el interés por los juegos retro y arcade podría ser alto. La falta de una estrategia sólida de expansión internacional limita nuestro potencial de crecimiento y reduce nuestra visibilidad en estos mercados, lo que podría estar impidiendo que alcancemos un público más amplio. Si no logramos mejorar nuestra estrategia de internacionalización, podríamos perder oportunidades valiosas en territorios con un alto consumo de videojuegos.

Además, nuestra dependencia de la distribución digital es una debilidad que también debemos considerar. Aunque el mercado ha cambiado y las plataformas digitales son ahora el principal canal para la venta de videojuegos, sigue existiendo una parte del mercado que prefiere el formato físico. Los juegos retro, en particular, tienen una fuerte conexión con la cultura de coleccionismo, y muchos jugadores nostálgicos valoran tener ediciones físicas de sus juegos favoritos. Al no ofrecer productos físicos, podríamos estar perdiendo una parte importante de nuestro público objetivo, que aprecia ediciones especiales, coleccionables y elementos tangibles asociados a los juegos. La falta de productos físicos también significa que estamos menos presentes en eventos como convenciones o tiendas especializadas, donde otros estudios pueden generar una mayor visibilidad y conexión emocional con su base de jugadores.

La percepción de que nuestros juegos puedan ser demasiado simples o repetitivos puede ser otra debilidad que debemos abordar. Aunque muchos jugadores aprecian la simplicidad de los títulos retro, hay un segmento del mercado que busca experiencias de juego más profundas y complejas. Esto puede llevar a que algunos jugadores perciban nuestros juegos como carentes de innovación o frescura. Para contrarrestar esta debilidad, es fundamental que sigamos encontrando formas de modernizar la experiencia retro sin perder su esencia. Innovar en aspectos como la narrativa, la jugabilidad cooperativa o competitiva en línea, o incluso integrar tecnologías como la realidad aumentada, podría ayudar a diversificar nuestra oferta y atraer a un público más amplio.

Otra debilidad significativa es nuestra limitada capacidad de marketing y promoción. A diferencia de los grandes estudios que pueden invertir millones en campañas publicitarias masivas, nosotros dependemos en gran medida del boca a boca, las redes sociales y nuestras colaboraciones con Dotemu. Si bien hemos sido efectivos en la construcción de una comunidad leal, nuestras campañas de marketing no siempre alcanzan la escala necesaria para generar el impacto que deseamos. Esto significa que, aunque nuestros juegos puedan ser de alta calidad, corremos el riesgo de no obtener la visibilidad que merecen en un mercado competitivo. Es necesario buscar formas creativas de expandir nuestra presencia en plataformas de streaming, redes sociales y medios especializados para aumentar el reconocimiento de nuestra marca y nuestros productos.

Amenazas

Una de las principales amenazas que enfrentamos es la alta competencia en la industria de los videojuegos. Aunque nos especializamos en el ámbito de los juegos retro y arcade, seguimos compitiendo con grandes estudios y desarrolladores independientes que lanzan nuevos títulos constantemente. Con la creciente popularidad de los videojuegos en general, tanto los grandes estudios como los desarrolladores pequeños están buscando maneras de atraer a los jugadores con productos innovadores, y esto incluye el resurgimiento de juegos inspirados en títulos clásicos. En cualquier momento, un competidor podría lanzar un producto que ofrezca una experiencia retro similar pero con mayores recursos de marketing o una calidad técnica superior. Además, con la facilidad para que nuevos desarrolladores entren al mercado a través de plataformas como Steam o tiendas móviles, hay una amenaza constante de saturación en nuestro ámbito, lo que puede diluir el interés de los jugadores por nuestros títulos.

Otra amenaza significativa es la rápida evolución tecnológica en la industria de los videojuegos. Mientras nosotros nos centramos en juegos retro que, en su mayoría, no requieren tecnología de última generación, la industria en general se mueve hacia gráficos más avanzados, experiencias inmersivas y tecnologías emergentes como la realidad virtual y aumentada. Si no logramos adaptarnos de alguna manera a estas tendencias tecnológicas, corremos el riesgo de ser percibidos como una empresa que se ha quedado rezagada o fuera de sintonía con las expectativas actuales de los jugadores. Los gustos de los jugadores están en constante cambio, y aunque hay un segmento que valora la simplicidad de los juegos retro, el atractivo de las nuevas tecnologías puede desviar la atención de nuestros productos.

La volatilidad del mercado internacional también representa una amenaza para nosotros. Dependemos en gran medida de nuestra alianza con Dotemu para distribuir nuestros juegos a nivel global, pero los cambios en las condiciones económicas, políticas o de mercado en los diferentes países pueden afectar nuestra capacidad para llegar a nuevas audiencias o mantener la lealtad de las actuales. Factores como la fluctuación de divisas, cambios en las políticas regulatorias de los videojuegos, o incluso tensiones comerciales entre regiones, pueden generar barreras inesperadas. Además, la saturación del mercado en ciertas regiones clave, como Estados Unidos o Europa, podría hacer que sea más difícil destacar entre la multitud, obligándonos a invertir más en marketing o ajustar nuestros precios, lo que afectaría nuestra rentabilidad.

La amenaza de la piratería es otra realidad que debemos tener en cuenta. Si bien la digitalización ha facilitado la distribución de videojuegos, también ha aumentado el riesgo de que nuestros productos sean pirateados. Para una empresa de nuestro tamaño, la pérdida de ingresos por piratería puede ser significativa, ya que no tenemos los mismos recursos que las grandes compañías para combatir este problema de manera efectiva. La piratería no solo afecta nuestras ventas directas, sino que también puede dañar nuestra reputación si los jugadores acceden a versiones no oficiales o defectuosas de nuestros juegos. Además, la facilidad con la que los videojuegos pueden ser copiados y distribuidos ilegalmente en plataformas digitales y redes peer-to-peer representa un reto constante para cualquier empresa en el sector de los videojuegos.

Otra amenaza importante proviene de los cambios en las políticas de las plataformas de distribución. Dependemos en gran medida de plataformas como Steam, las tiendas de consolas y las tiendas de aplicaciones móviles para distribuir nuestros juegos. Sin embargo, estas plataformas están sujetas a cambios en sus políticas de forma regular. Un cambio en las tarifas de distribución, en las normas de contenido o en la visibilidad que otorgan a los juegos independientes podría impactar negativamente nuestra capacidad para vender y promocionar nuestros productos. Si alguna de estas plataformas decidiera aumentar sus tarifas de comisión o cambiar su algoritmo para favorecer a grandes estudios o títulos más populares, podríamos encontrarnos en una situación desventajosa en términos de visibilidad y rentabilidad.

El cambio en las preferencias de los jugadores es una amenaza constante que no debemos subestimar. Aunque actualmente existe una creciente demanda de juegos retro y experiencias nostálgicas, estas tendencias pueden cambiar rápidamente. La naturaleza impredecible de los gustos de los jugadores significa que lo que es popular hoy podría no serlo mañana. Si los jugadores comienzan a gravitar hacia nuevos tipos de juegos o géneros, nuestra especialización en títulos retro podría volverse menos atractiva. Incluso dentro del ámbito de los juegos arcade, las expectativas de los jugadores están evolucionando, y si no somos capaces de mantenernos al día con lo que desean, podríamos perder relevancia.

La dependencia de un solo cliente clave, como Dotemu, también representa una amenaza para nuestra estabilidad. Aunque nuestra colaboración con Dotemu ha sido fructífera, depender de un único distribuidor para gran parte de nuestra distribución global nos coloca en una posición de vulnerabilidad. Si Dotemu enfrenta problemas financieros, cambios en su estrategia o decide priorizar otros proyectos sobre los nuestros, podríamos vernos afectados

Radio París - Alcance

en términos de ventas y exposición. Además, una dependencia tan marcada de un solo cliente limita nuestra capacidad para diversificar nuestra red de distribución, lo que podría ser crucial para nuestro crecimiento a largo plazo.

Finalmente, la pandemia de COVID-19 ha demostrado que las interrupciones globales pueden representar amenazas inesperadas para la industria del entretenimiento. Aunque los videojuegos han tenido un crecimiento en popularidad durante la pandemia, también nos enfrentamos a la posibilidad de interrupciones en la cadena de suministro, problemas de acceso a tecnología, o cambios en los hábitos de consumo que pueden afectar la forma en que los jugadores interactúan con nuestros productos. Cualquier crisis global futura, ya sea sanitaria, económica o tecnológica, podría afectar negativamente nuestra capacidad de desarrollar, lanzar y distribuir nuestros juegos, lo que pondría en riesgo nuestra viabilidad como empresa.

