




CapyGaming – Brief de Branding

1. Visión de Marca

CapyGaming busca posicionarse como una tienda especializada en tecnología y gaming con una identidad amigable, profesional y minimalista. Su objetivo es transmitir confianza, innovación y cercanía a una comunidad gamer diversa.

2. Personalidad de Marca

-  **Ícono:** El capibara como símbolo de calma, inteligencia y comunidad.
-  **Tono:** Cercano, divertido pero profesional.
-  **Valores:** Transparencia, calidad, comunidad, eficiencia.

3. Público Objetivo

- Gamers que desean potenciar su hardware.
- Interesados en hardware, periféricos, accesorios y cultura tecnológica.
- Buscan estética, funcionalidad y confianza en la compra.
- Estudiantes y profesionales que necesitan actualizar sus equipos.

4. Identidad Visual

- **Paleta:** Tonos oscuros + acentos vibrantes. Profesional y moderno.
- **Estilo gráfico:** Minimalista, con ilustraciones vectoriales y elementos pixel-art.
- **Posibles Tipografías:**
 - **Para títulos y ofertas:**
Audiowide
 - **Para descripciones y textos secundarios:**
Exo 2

5. Aplicaciones de Marca

- Logo adaptable para web, redes sociales y packaging.
- Plantillas visuales para contenido en redes y banners promocionales.
- Elementos gráficos para interfaz web y materiales impresos.

6. Referencias Visuales

- **Marcas similares:** Razer, NZXT, Glorious Gaming.

- **Inspiración estética:** Diseño escandinavo + cultura pop gamer.

7. Competencia Directa

- CompraGamer
- Integrados Argentinos
- Ever Informática

Preguntas Clave para Definir el Branding

1. ¿Cuál es la necesidad, desafío o problema que se busca resolver?

El mercado gamer en Argentina está saturado de opciones poco diferenciadas. CapyGaming busca destacarse con una propuesta estética moderna, precios competitivos y asesoramiento personalizado.

2. ¿Qué se espera lograr con este proyecto?

- Posicionar a CapyGaming como una marca confiable y atractiva.
- Generar una comunidad digital activa y fidelizada.
- Aumentar las ventas mediante una experiencia de compra optimizada.

3. ¿A quién se va a impactar?

- Gamers, estudiantes y profesionales.
- Consumidores tecnológicos que valoran diseño, funcionalidad y buen precio.

4. ¿Cuáles son los beneficios que se van a obtener?

- Mayor visibilidad y diferenciación frente a la competencia.
- Fidelización de clientes mediante atención personalizada.
- Expansión comercial a través de canales digitales bien gestionados.

5. ¿Cómo se va a comunicar la propuesta de valor?

- Página web profesional, clara y atractiva.
- Contenido visual dinámico en Instagram, TikTok y Facebook.
- Identidad de marca sólida que transmita confianza, modernidad y cercanía.