

# **Assetomania**

Empresa de distribución de assets y organización de game jams

Autores: Andrew, Nicolás, Hugo, Alex

Fecha: 25 de octubre de 2023

Asignatura: Empresa e Iniciativa Emprendedora

# ÍNDICE

Análisis DAFO	3
Análisis CAME	4

# Análisis DAFO

## Fortalezas

- Ofrecemos Assets de todo tipo.
- Tenemos productos gratuitos disponibles para todo el mundo.
- Muy buenos precios.
- Tenemos contactos dentro del mundo del desarrollo que nos permiten publicitar nuestro contenido.
- Nuestra página es de dominio global y todo el mundo puede acceder a ella.
- La publicidad de Google dentro de la página cubre todos los gastos del dominio y servidores.

## Oportunidades

- Nuestra competencia solo se centra en un tipo de assets, ya sean 2D o 3D o solo en game jams, mientras que nosotros ofrecemos todo de forma unificada.
- Participar en un sector que está en crecimiento continuo y donde cada vez más gente se atreve a desarrollar algo por su cuenta y necesita de nuestros servicios.

## Debilidades

- Un usuario podría comprar un producto y después distribuirlo a fin de obtener beneficios propios.
- No ofrecemos nada a creadores de assets que no ofrezcan otras plataformas
- Tenemos mucha menos infraestructura que la competencia.
- Al ser más pequeños somos más susceptibles a ataques informáticos
- Tenemos poca presencia, no tenemos atractivo para clientes

## Amenazas:

- **Ingreso de nuevas empresas competidoras al sector.** El sector de los videojuegos es amplio y hay cada vez más empresas que se quieren sumar al listón. Esto aumenta el número de competidores, cosa que puede reducir nuestros potenciales clientes. El ingreso de nuevos competidores al sector implica que no tenemos cada vez menos libertad en los precios que podemos imponer sobre nuestros productos ya que el potencial cliente, por lo general, siempre intenta acudir a aquel proveedor que le ofrezca cierto servicio o producto o servicio con la mejor combinación de calidad y precio.
- **Nuestra empresa está sujeta al reglamento del país donde reside,** cualquier cambio sobre la ley que afecte al sector al que nos dedicamos tiene un impacto directo sobre nuestra empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos, es decir, nuestra debe cumplir con las leyes fiscales, incluyendo el IVA y otros impuestos relacionados con los ingresos y beneficios generados por la venta de videojuegos.

# Análisis CAME

## 1. Corregir

- Términos y condiciones para que las personas sepan que no deben piratear y que está penado
- Ofreceremos programas de fidelización para los creadores de assets y así quieran vender en nuestra página.
- La infraestructura se arreglará una vez se haya ganado un lugar en el sector web y entonces haremos una nueva inversión.
- Para resolver problemas de ciberseguridad tendremos que aprender sobre las metodologías más seguras y estar atentos ante posibles ataques.
- La falta de presencia se puede subsanar pagando a google para que promocioe nuestra página web.

## 2. Afrontar

- La presencia online de la empresa debe mantenerse por encima de los nuevos competidores y se puede lograr haciendo distintas campañas de marketing, desde eventos hasta anuncios.
- Hay que mantenerse hasta donde los ingresos puedan mantenernos //Expandir

## 3. Mantener

- Podemos mantener los assets gratuitos e ir introduciendo descuentos poco a poco cada x tiempo.
- En caso de que se produzcan avances en el diseño 3D seguir la tendencia e incluir en nuestra tienda todo tipo de assets.

## 4. Explotar

- Debemos explotar los medios de comunicación disponibles para expandir nuestro negocio. Podemos usar las redes sociales como medio para alcanzar a más clientes. Las game jams que organizamos también son un medio para hacer conocer la empresa a un público más extenso.
- Como hemos mencionado anteriormente, el sector de los videojuegos está en continuo crecimiento y hay cada vez más gente que toma la iniciativa de iniciar un negocio propio para el desarrollo de, por ejemplo, cortos 3D (animaciones de corta duración), juegos no muy sofisticados. Nosotros podemos servir de proveedores de assets para este público que no acostumbra a ser extenso como en empresas ya muy grandes.