



GameZoneRtx

Plan de negocios:

Periodo: 2022

Escrito por:

Alan Yahir Japhet Gómez Mireles
alanyahir63mail.com

Resumen ejecutivo

Producto

GameZoneRtx desarrolla un servicio de videojuegos, en donde nos vemos involucrados con nuestros clientes, y otras empresas. En nuestro servicio está el desarrollar juegos, paginas intermediarias, y aplicación de ingeniería de calidad de software.

Clientes

El público objetivo de GameZoneRtx son todos aquellos fans amantes de los videojuegos, y empresas relacionadas con objetivos similares a los de la empresa.

Futuro de la compañía

Nuestra empresa compite en un mercado general, rápido y de evolución. Ante estas circunstancias, ofreceremos mejores servicios y de calidad, que en un futuro, nos permitan tener una mejor posición en el mercado.

Misión y antecedentes

Misión

Brindar experiencias a través de los videojuegos, dando un servicio eficiente y de calidad, dando la comodidad y un buen trato a los clientes, en cada servicio, siempre intentando satisfacer sus necesidades.

Visión

Ser una de las principales empresas de servicios de videojuegos del mundo. Para lograrlo, he establecido una cultura en donde busco integrar miembros a mi equipo que tengan la misma pasión, y que con esto, los objetivos de la empresa y de ellos se involucren, para dar un servicio excepcional a los clientes.

Valores

La política de calidad de nuestro servicio se ve fundamentada en los siguientes valores:

- Seguridad
- Atención
- Comodidad
- Confianza
- Presentación
- Pasión
- Innovación
- Trabajo en equipo
- Liderazgo creativo

Antecedentes o historia de la empresa

GameZoneRtx se basa en la venta de un servicio de videojuegos, para todo público, naciendo un 14 de Mayo del 2022, con poca experiencia, pero con el sueño de lograr y cumplir grandes sueños. Contando con solo un trabajador, pero con la esperanza de extenderse a todos los lugares del mundo.

Factor humano

Equipo

Líderes

Futuro ingeniero en sistemas Alan Yahir Japhet Gómez Mireles, líder en dirección, desarrollo, ventas y demás secciones.

Contacto: 8714153150

Correo: alanyahir63mail.com

Nuevas contrataciones

Esperando ampliar la producción, desarrollo y mejora de nuestro servicio, se busca prácticamente personas que ejecuten en áreas de administración, desarrollo de aplicaciones, ventas y recursos humanos.

Objetivos de marketing

Mercado objetivo

Aunque el mercado de los videojuegos es general, para todo público de todas las edades, esperamos atacar varios rangos diferentes, hablando en términos de realizar productos para hombres, como para mujeres, e intensificando el desarrollo de los videojuegos para edades de entre 12 y 35 años, que es donde se centra nuestro mercado en edades.

Targeting de ubicaciones

Nuestro primer objetivo de ubicaciones es a nivel regional, intentando ampliarnos sobre la Comarca Lagunera. Al ubicarnos en Torreón, Coahuila, esperamos tomar fuerza para hacernos conocer ante la región.

El segundo objetivo será ampliarnos a nivel estado, intentando abarcar Coahuila, para después pasar al tercer objetivo que será el que nos habrá las puertas a un extenso cuarto objetivo, ser conocidos a nivel mundial.

Omisiones

Como toda regla tiene una excepción, sabemos que parte de nuestras omisiones, se dan a todo público que carezca de recursos tecnológicos como computadoras, tabletas o celulares.

Pues al tener los clientes la falta de estos recursos, lamentablemente nuestro servicio no puede ser brindado.

Por otra parte, y siendo obvia, nuestro mercado solo se da ante aquellos con el interés del mundo de los videojuegos, aunque como empresa, nuestros objetivos son crear y desarrollar videojuegos que sean del agrado de todos.

Tecnologías de la información

Herramientas, software y recursos

Se cuenta con equipos de computación.

Software

Contamos con distintas formas de programar.

Usamos Java para el desarrollo de nuestras aplicaciones, HTML, JavaScript y CSS para el desarrollo de nuestros aplicativos web.

Al igual que contamos con otros softwares como VisualStudio y Python.

Por otra parte también para el área administrativa contamos con softwares con licencia como Microsoft y sus derivados, al igual que con herramientas CASE como EnterpriseArchitect que nos ayuda a llevar un control de nuestra empresa y dar una mejora calidad al servicio.

Recursos digitales y herramientas

Contamos con manuales de desarrollo de aplicaciones basados en el rubro.

Posicionamiento

Posicionamiento del mercado

Por el momento somos una empresa naciente, nuestra posición se verá afectada en favor de nuestras acciones.

Condiciones del mercado

El mercado se encuentra condicionado por un público exigente que busca cada vez mejores entregas, con calidad y jugabilidad única.

Proposición de valor

Lo que nos hace valiosos ante los ojos del jugador, es que buscamos satisfacer las necesidades más demandadas, ofrecemos una jugabilidad simple, juegos clásicos como la búsqueda de dar juegos que brinden experiencias nuevas.

Ventajas competitivas

Nuestro servicio se busca adaptar ante todo tipo de situaciones, y buscando ser preferidos, ofrecemos una exclusividad. Nuestra relación cliente-empresa busca satisfacer las necesidades de nosotros, logrando un acuerdo entre ambos que nos hace crecer como empresa, y a los clientes se les busca dar grandes ventajas que otras empresas no dan.

Estrategia de precios

Nuestro servicio es gratis para todos. Y ofrecemos la oportunidad de convertirse en un cliente con beneficios Premium. Durante nuestro tiempo de inicio reduciremos el costo de convertirse en Premium, de un precio base de 30\$ pesos por mes, se reducirá a 15\$ esperando tener ganancias para mejorar producciones.

Por otro lado, buscaremos dar la opción a nuestros clientes, de convertirse en socios, vendiendo porcentajes de la empresa y que estos, puedan obtener ganancias junto con nosotros y se vean involucrados en dar a los clientes lo que piden.

Análisis de la competencia

- **Fortaleza comparativa:** ideas, planes, al ser un consumidor, se lo que quiero y espero dar.
- **Debilidad comparativa:** desventajas económicas.
- **Contrapuntos:** generación de recursos en búsqueda de crecimiento.

Nombre del competidor	Fortalezas comparativas	Debilidades comparativas	Contrapuntos
Activision	Empresa consolidada	Publico limitado	No se limita por sus contratos
Nintendo	Empresa consolidada	Entregas deficientes	Constancia que los mantiene fijos

Estrategia de marketing

Estrategia de marketing

Esperando crecer empezando por el medio más común, por recomendación de clientes a clientes, iremos buscando métodos para ser más atractivos para los clientes, tal como será nuestro ofrecimiento de ser Premium por 15 pesos durante 6 meses, hasta la opción de convertirse en socios una vez que la empresa este consolidada.

También ofreceremos la opción de obtener juegos que sean Premium cada fin de año a través de las membresías y ventajas de ser Premium, entre otras estrategias que se han pensado.

Email marketing

Nuestra aplicación brinda todos los contactos de correo, manuales, aplicaciones, y perfiles sociales.

Publicación en blogs y marketing de contenidos

Para fidelizar a los clientes de nuestra marca, se han planteado múltiples actividades donde estos salgan beneficiados, tal como es el satisfacer sus necesidades, al igual que cumplir en cuanto a términos de calidad.

La creación de blogs y contenidos, se espera manejar con un encargado en marketing que haga más conocida nuestra empresa y a fin de obtener las recomendaciones de nuestros clientes.

Marketing en video

Esperamos ser un índice en Youtube games, así como tal en Facebook play los cuales son de las principales páginas de promoción de videojuegos.

Marketing de clientes

Como ya se mencionó, mediante foros, blogs y redes sociales, esperamos establecer una comunicación entre cliente y empresa. Al igual que por nuestros medios de contacto.

Marketing en redes sociales

Tendremos etapas cada cierto tiempo donde por medio de las redes sociales buscaremos promocionarnos, mediante videos, publicaciones y códigos de premios que hagan que el cliente se interese en consumir.

Planes de acción

Planes de acción

Táctica n.º 1:

Empezaremos la búsqueda de recursos económicos mediante patrocinios y ligeras ventas de lo que tenemos al momento.

Táctica n.º 2:

Tendremos contacto con medios de comunicación para obtener reconocimiento y hacernos conocer.

Táctica n.º 3:

Empezaremos a desarrollar en busca de mejorar nuestro catálogo.

Táctica n.º 4:

Lanzamiento de un juego de mejor calidad, intentando satisfacer una primera demanda de los clientes.

Táctica n.º 5:

Seguiremos promocionando nuestro servicio tanto como nuestros juegos.

Estas tácticas se convierten en un ciclo inicial constante durante nuestra primera etapa como empresa inicial.

Metas

Metas

En nuestros objetivos esta iniciar el desarrollo de juegos de calidad, ante ello estaremos en constante trabajo y verificación.

Objetivos de ingresos

La métrica de objetivo inicial, es conseguir el patrocinio inicial para cumplir con el presupuesto exigido para iniciar, para después pasar a una métrica más exigida y alcanzar nuestro segundo presupuesto.

Objetivo de negocios

Esperamos tener ventas durante nuestro primer año de aproximadamente, 100,000\$ aun así nuestras estrategias estén planteadas para obtener el doble.

Objetivo de unidades vendidas

Esperamos vender aproximadamente 600 membresías por mes.

Presupuesto

Presupuesto

Actualmente, se tiene la idea de un presupuesto inicial de 20,000 \$ para iniciar la compra de más recursos, capacitaciones y otros aspectos. Esto para poder iniciar y empezar a desarrollar.

Al empezar a crecer, dicho presupuesto empezará a aumentar ante la necesidad de seguir comprando más recursos y empezar a contratar personas con el objetivo de aumentar el desarrollo y abarcar más las necesidades de los clientes. Aproximadamente, 80,000 \$, para satisfacer ventas, comisiones, capacitaciones y la compra de software especializados.

Apartado específico Costo-Beneficio

Costo-beneficio:

$$\frac{200,000}{20,000} = \text{el valor de costo-beneficio inicial es de } 10.$$

Esto se ve afectado por distintas variables donde encontramos:

- Costes de producción
- Suministros
- Salarios / sueldos
- Impuestos
- Nivel de producción óptimo
- Volumen de ventas
- Costes de financiación

Apartado específico Búsqueda de recursos

Una de las opciones previstas, sería la de empezar a crear vínculos con otras empresas que nos permitan lograr un ganar-ganar entre aliados. Usualmente empresas de renombre contratan servicios de empresas más pequeñas con el objetivo de satisfacer pedidos no tan exigentes. Las alianzas, serán clave para competir con empresas de posicionamiento mucho mayor.

Apartado específico Orden para ganar

Vender a precios accesibles – Clientes satisfechos nos recomiendan – Obtenemos más clientes – Generamos mayores ventas – Producimos más – Generamos más.