

BRIEF DEL PROYECTO

ANDRES FELIPE JIMENEZ JIMENEZ

JHAN CARLOS LOPEZ GOMEZ

BRYAN ALONSO MUÑOZ ROJAS

NICOL VALERIA ORREGO ORTEGA

2019

I.E LA SIERRA

MEDELLIN

- 1) Identificación del proyecto: nombre del proyecto, actividad del proyecto, integrantes, lugar y fecha

R/el camino hacia la gloria, crear un videojuego educativo, Andres Felipe Jimenez Jimenez, Bryan Alonso Muñoz Rojas, Jhan Carlos Lopez Gomez, Nicol Valeria Orrego Ortega, Institución educativa La Sierra, 25 de abril del 2018.

- 2) Planteamiento del proyecto: problemática o necesidad encontrada frente al análisis del sector, teniendo en cuenta el proyecto.

R/ porque educar por medio de videojuegos es una manera de llegarle a la juventud de una forma innovadora y divertida.

- 3) Tipología de la multimedia: educativa, informativa, publicitaria y comercial.

R/ Educativa.

- 4) Justificación: escriba los motivos por los que desea realizar la aplicación multimedia, teniendo en cuenta que se dirige a una respuesta o solución al planteamiento.

R/ De crear una forma de inducirle conocimiento a la juventud para que piense soluciones sin necesitar la ayuda de los adultos y tener un mejor futuro.

- 5) Objetivo general

R/ Desarrollando herramientas que permitan la creación más fácil y rápida del juego con las temáticas vistas en clase, el juego está basado en la educación de los estudiantes y jóvenes de todo el mundo, y tratara el conocimiento de los jóvenes donde deben pasar una serie de retos para llegar a la cima.

- 6) Objetivos específicos derivados del proyecto

R/ por medio de la internet hacer que los estudiantes cambien su forma de ver las cosas.

7) Breve descripción del proyecto

R/ Un juego atractivo para los demás que cumplan la función de educar de forma divertida y dinámicamente, y siempre tener innovaciones y estar ampliando las fronteras para que cada vez seamos mejores.

8) Historia y posicionamiento del proyecto

R/este videojuego nació por la inconformidad al ver la forma de como los videojuegos influyen en los adolescentes y no en las clases, en cambiar la forma de enseñar, ser más espontaneo e innovadores tratando de llegar de una forma distinta y creativa a los jóvenes e introducirles conocimiento de una forma que les guste y quieran hacerlo

9) Productos multimedia con todas sus características:

A) características digitales

R/

A) se creará una página web donde se presentará un videojuego con el fin de educar a los jóvenes de hoy en día en las cuales podrán aprender de una forma diferente al resto de sus compañeros.

lo realizaremos porque nos nace o vemos que todos nuestros compañeros y todos los estudiantes tienen una misma forma de aprender de la cual ya estamos cansados o aburridos de siempre ver lo mismo.

10)Matriz DOFA:

A) debilidades de carácter interno

B) oportunidades de carácter externo

C)fortalezas de carácter interno

D)amenazas de carácter externo

R/

<p>INTERNO</p> <p>↓</p> <p>EXTERNO</p> <p>→</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Equipo -calidad de producto -seguridad a la hora de la programación -organización legal -fácil ubicación en la web -facilidad de ingresar en la web 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -primera página web hecha -falta de ingresos -falta de publicidad -falta de comunicación
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -no se ven muchas páginas educativas -variedad de productos para educar 	<p>ESTRATEGIAS F.O</p> <ul style="list-style-type: none"> -entrar en el mercado con varios proyectos -seguridad y confianza con los usuarios -mejorar la página para ser mejores cada día -escuchar críticas constructivas de los usuarios 	<p>ESTRATEGIAS D.O</p> <ul style="list-style-type: none"> -gestionar dinero mediante propuesta a secretaria de educación -tener ayuda de empresas más reconocidas
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -otras empresas -lentitud en las paginas -mejor experiencia laboral de otras empresas 	<p>ESTRATEGIAS F.A</p> <ul style="list-style-type: none"> -hacer la página web para cualquier sistema operativo del pc o Android -unirnos con gente más estudiada para hacer un mejor trabajo 	<p>ESTRATEGIAS D.O</p> <ul style="list-style-type: none"> -buscar recursos para mejorar cada día -organizar con los directivos para llegar a un acuerdo para mejorar la página cada día

11) Las 5PS del marketing: producto, precio, plaza, personal, promoción

R/

	QUÉ	POR QUÉ	CUÁNDO	CÓMO	CUÁNTO	QUIÉN
PRODUCTO	una aplicación interactiva de tipo educativo	un aprendizaje no convencional de materias susceptibles a enseñarse de una manera distinta	Siempre se va a requerir	Por medio de la plataforma web se podría cumplir dicho propósito el cual es educar a los estudiantes de una manera práctica y divertida	5 Millones	A los estudiantes, profesores y en general para las personas que quieran aprender de este modo
PRECIO	Distribución gratuita	Para que sea accesible para todos los jóvenes y profesores	Sería algo permanente ya que es en beneficio de los estudiantes	Al ser algo gratuito el precio no dependería del tiempo	No tiene ventas	Inicialmente no
PLAZA	Por las redes sociales	para por medio de la web los jóvenes puedan acceder a la educación de una manera eficiente	Cuando ya hayan cumplido su ciclo de aprendizaje en dicha plataforma	Por medio de la publicidad digital y utilizando estrategias de mercadeo digital	Contratación del sector privado	Por medio de estos canales dar a conocer la pagina
PROMOCIÓN	Temas en específico para un mejor aprendizaje	Dar a conocer el proyecto en otras instituciones educativas para poder mejorar el desempeño de los estudiantes en formas creativas	Se realizara por medio de los siguientes pasos: investigación, ejecución, revisión e implementación	Con el tiempo determinar qué temas podrían ser implementados para un mejor aprendizaje y así al estar jugando puede obtener dicha promoción	Darlo a conocer en diferentes sectores	No ya que al estar en dicha plataforma tendría como beneficios dichos temas para aprender

12)Público consumidor o target:

A) tipo de consumidor final, real o potencial

B) perfiles del consumidor demográfico, geográfico y pictográfico

R/

A) Consumidor potencial las instituciones, Real directrices, Final estudiantes

B)

13)Competencia directa, indirecta, principal

R/

Competencia Directa: es con otra empresa que cree videojuegos educativos

Indirecta: empresa que cree otro tipo de videojuego **Competencia**

principal:

14)Investigación del mercado (necesidades del consumidor)

R/son siempre las mismas, pese a que a veces nos cuesta verlos, los seres humanos

necesitamos siempre lo mismo

15) Canales de distribución

R/canal de distribución es el circuito a través de cual los fabricantes ponen a

disposición de los consumidores los productos para que los adquieren