

Formato CANVAS



Mesa: 36

Nombre del Reto y Empresa:

Bolo Go de la Empresa Liverpool

Nombre del Proyecto:

“Bolo Live”

Descripción corta:

Aumentar cantidad de clientes en la época navideña y a través de una interacción digital con el muñeco Bolo, que implemente productos de Liverpool u otros servicios de la empresa.

1. Definición del Problema

- Los clientes objetivo serán: Las nuevas generaciones que han entrado a un mundo donde los juegos móviles han captado la atención de todos y derrocado a muchos de los juguetes clásicos como peluches, muñecas o figuras de acción. Queremos asegurarnos que mediante nuestra aplicación logremos mantener relevante al producto de Bolo y alzar ventas en épocas navideñas.
- Los clientes que tenemos como objetivo, están en el rango de edad de 4 a 12 años, ya que consideramos, que a partir de los cuatro años, los niños tienen una noción de utilizar las plataformas digitales y de jugar con muñecos; a los 12 años, los preadolescentes seguirán interesados en la sección digital, pero de cualquier manera, comprarían el oso como colección.
- Las necesidades del cliente es el de tener una noción de “conexión” mientras juegan. Al igual que la necesidad de entretenimiento en sus dispositivos como “tablets”.
- Hay una preocupación en este sector de clientes que es el “sedentarismo” (estar pegado a una pantalla y no moverse afuera o en la casa).
- Con la realidad aumentada, el usuario tendrá interacción con el medio ambiente con actividades que implican que este deba moverse y colocar al “Bolo” en distintos lugares e interactuar con él. También se podrá realizar actividades de búsqueda a través de un espacio chico.
- Este clase de reto se presenta en las épocas festivas cuando todo el mundo hace sus compras navideñas y las tiendas se ven forzadas a encontrar la manera de sobresalir contra el resto y que les compren a ellos.
- Este reto es originado a partir de la premisa que las empresas actuales se deben de actualizar a la era moderna digital, en el que vender cosas físicas no es suficiente para tener un acercamiento a la clientela actual.

2. Solución: Datos/ Cosas/ Personas /Procesos

Datos que necesitamos:

- Necesitamos las campañas de Bolo, como funcionan y qué elementos funcionan.
- Cuánto cuesta cada Bolo en hacer y cuánta ganancia esperan de cada peluche. Y si existe la opción de subir el precio en caso de implementar el estampado QR en la palma del oso.
- Por otro lado, del usuario no requerimos ningún tipo de dato ya que solo con la compra del peluche tienen acceso a los juegos móviles. A partir de la información solo gestionaremos un costo para el producto y nadie más conocerá la información, todo será privado.

- Esta solución será usada por los clientes que compren sus regalos en Liverpool y el beneficiario será Liverpool como empresa y las empresas que se asocien a la campaña de Bolo.
- Esta solución mantendrá relevante a un producto clásico de Liverpool, actualizando para nuevas generaciones. También la publicidad navideña de Liverpool, podrá ser centralizada en la solución.

Tecnología que usaremos para generar la Realidad Virtual:

- Java
- Unity
- Vuforia

3. Acciones

- Lluvia de ideas
- Definir requerimientos
- Definir Elementos
- Distribuir el trabajo
- Constante monitoreo de equipo
- Juntar el trabajo completo
- Testing

4. Experiencia del Usuario

- Nuestra solución será innovadora ya que, implementaremos la herramienta más moderna en juegos móviles, la cual es el AR (Realidad Virtual). Usaremos esta herramienta para darle vida al peluche de Bolo y llamar la atención de las generaciones jóvenes.
- Para utilizar la solución el cliente simplemente debe descargar nuestra aplicación y a través de una foto tiene que escanear el QR que estará en la pata del peluche. Esto dará inicio a todos los juegos, procuramos hacer el procedimiento lo mas fácil posible debido a que se dirige a jóvenes.
- La interacción del usuario con la tecnología, será proporcionar juegos de búsqueda con temática navideña para que el usuario los juegue junto con su oso Bolo.
- Esta solución creará un efecto en la que se mantendrá cómo tendencia la imagen de Bolo en las nuevas generaciones.

5. Recursos claves

Prototipo Final:

- Un programa de backend donde registra el IP de cada oso
- Un juego de AR en donde debemos buscar regalos de navidad.
- Una presentación para explicar el prototipo
- Para desarrollar el prototipo requerimos de Java, Unity y de Vuforia. Las tres herramientas son programas que nos permitirán programar el backend y frontend del programa.

6. Canales

- Nuestra solución podemos compartirla a través de redes sociales o que los anuncios de bolo le digan al público qué descarguen nuestra aplicación para jugar con Bolo.
- Se puede acceder al prototipo mediante los códigos QR que se colocaran sobre los osos de peluche.

7. Modelo de Negocio

- Podemos monetizar el producto dando puntos a quienes hagan compras complementarias a Bolo y que estos puntos se usen en la app para comprar ropa digital para Bolo. Incentivando así a gente a hacer sus compras navideñas en Liverpool con tal de generar dichos puntos para sus hijos. Para poder utilizar el app, tendrán que ir físicamente a la tienda y por lo tanto, se generarán compras extras al muñeco Bolo. Al ser una marca independiente, Liverpool como tal no mezcla a ninguna compañía con el producto de Bolo.

8. Impacto Social

- Incluye el aspecto social de incentivar a los jóvenes mexicanos a salir a jugar con su app en búsqueda de regalos digitales o con su oso Bolo en lugar de jugar otro juego sentados.
- Queremos implementar el movimiento social de un intercambio de peluches para donar a otros de menos recursos. Es decir, una oferta en donde la gente que done sus peluches usados, en buenas condiciones, tendrán un descuento en su nuevo Bolo. Los juguetes donados se darán a gente de recursos escasos para asegurar que Liverpool le de un regalo navideño a todo joven mexicano.
- Iniciaría una nueva tendencia de juguetes físicos con sus habilidades únicas que se verán a través de la tecnología de AR. Podríamos ver el incremento de juegos que invitan a los jóvenes a rondar o jugar físicamente en lugar de jugar sentados.
- Podríamos tener suficientes recursos para implementar varios modos de juego para que cada semana le tengamos un nuevo juego a los jóvenes que implique su actividad física.