



From the Bench

Realizada: 26 de marzo de 2020 a través de Google Meet

Ponente: David Cremades—CMO de la empresa

Resumen realizado por: Iván Mañús Murcia – 48729799K

Grado en Ingeniería Informática en la Universidad de Alicante

Contenido

Idea principal.....	3
¿Qué es FromTheBench?	3
Productos	3
Managers.....	3
Flips	3
Casuals.....	3
La importancia de las licencias	4
Idea secundaria	4
Como afrontar una crisis de trabajo presencial: por FromTheBench	5
Ingresos y principales métricas	5
Principales métricas	5
Síntesis del desarrollo de la conferencia.....	6
Conclusión y opinión personal	6
Preguntas especiales	6

Contenido visual

Ilustración 1: Licencias	4
--------------------------------	---

Idea principal

¿Qué es FromTheBench?

FromTheBench es una de las empresas más grandes desarrolladoras de juegos deportivos del mundo, enfocada principalmente al mundo de los juegos en dispositivos móviles.

Cuentan con la mayor franquicia oficial de clubes de fútbol y las licencias oficiales de NBA, NFLPA y la MLBPA.

Cuentan actualmente con más de un millón de usuarios activos.

Productos

Sus productos son variados, pero siempre dentro de la temática del deporte.

Reconocemos 3 grandes grupos

Managers

- NFL Manager 2019
- Fantasy Manager Football 19
- **Basketball General Manager 2019 (El mejor producto)**
- Real Madrid Fantasy Manager 2019
- Liverpool Fantasy Manager 2019
- Oporto Fantasy Manager 2019
- SSC Napoli Fantasy Manager 2019

Flips

- Flip Baseball
- Flip Hockey
- Oporto Flip

Casuals

- HardBall
- Top Stars Football
- Football Bros
- Real Cricket World Cup 2019

La importancia de las licencias

Que una empresa de desarrollo de videojuegos cuente con las licencias oficiales de los clubes de fútbol, baloncesto, fútbol americano etc... que va a desarrollar es una gran estrategia, ya que, al aparecer los nombres oficiales, tanto de jugadores como de entrenadores y demás cuerpo técnico, da un realismo y valor al producto que el cliente sabe agradecer, convirtiéndose así en una empresa con mucha diferencia dentro de sus competidoras.



Ilustración 1: Licencias

Idea secundaria

Más que idea secundaria es el desarrollo de los puntos más importantes en la videoconferencia con David lo que me dispongo a explicar en este apartado.

Como afrontar una crisis de trabajo presencial: por FromTheBench

La actual crisis sanitaria que nos ataca, no ha sido un problema para una empresa de desarrollo de videojuegos (aunque hay un motivo por el que, si ha sido, pero lo explicaré más adelante).

El trabajo por remoto se implantó en la forma de trabajar de esta empresa incluso antes del anuncio oficial por parte del gobierno central. Inclusive, hay empleados que ya trabajan por remoto en situaciones normales.

El uso de Slack, Gira y aplicaciones como Google Hangouts o Skype sirven de conexión para los empleados y permiten que siga habiendo un trabajo, dentro de la posibilidad, normal.

Ingresos y principales métricas

Los ingresos de esta empresa provienen en su mayoría de los micro pagos y la publicidad de sus juegos.

Volviendo al momento presente, esto se ha visto beneficiado y reforzado en el transcurso de esta crisis, debido a que los usuarios recurren más a juegos móviles durante el confinamiento por falta de actividad lectiva, produciéndose así, un crecimiento ligero en sus descargas.

Sin embargo, no todo es un lecho de rosas, porque hay proyectos, acuerdos, contratos... de productos de un futuro cercano, que han tenido que ser echados atrás por falta de coordinación por culpa de la no presencia y retrasados, aunque por el momento, incluso suspendidos.

Principales métricas

Para el análisis de datos se utilizan las llamadas KITs (Kit Performance Metrics).

Las principales métricas usadas son:

- ARPU (Average Revenue Per User) – Mide el coste máximo por usuario.
- ARPPU (Average Revenue Pay Per User) – Mide la media de ingresos que te deja cada usuario que paga. No está directamente relacionada con ARPU, porque pueden existir ballenas, que hagan que el ARPPU sea mayor que ARPU o viceversa. ARPPU suele ser mayor que ARPU.
- CR (Conversion Rate) – Saber cuántos usuarios pagan por un servicio.
- Retención – Se suele medir a día 1, 7 y 28, desde que se descarga la aplicación. Mide el engagement de la gente con nuestra aplicación, es decir, cuanta gente entra al pasar el 1er día, en 7 y en 28 días después.

“Si tienes una buena retención, la monetización viene sola”

David Cremades, CEM de FromTheBench 2020

Síntesis del desarrollo de la conferencia

- Me ha parecido una conferencia muy bien cohesionada, desde el inicio hasta el final, gracias a que vimos un video introductorio hacia como en 2013 pensó que su hobby se transformara en su empresa, hasta la adaptación de la dicha a los momentos actuales.

Conclusión y opinión personal

- Me ha parecido una conferencia de lo más interesante, sobretodo como David explica su posición siendo el director de Marketing, y como un ingeniero informático se logra olvidar de tocar código, siendo no necesario, olvidar tus raíces y que cuando los desarrolladores te comenten algo sobre el código, que no te puedan engañar.

También me ha gustado que nos dé una visión más general del mercado “emprendedor” usando como ejemplo las caídas de Booking, AirBNB entre otras para hacernos entender, porque ellos no caen, y dichas empresas desgraciadamente sí.

Preguntas especiales

¿Cambiarías algo desde que empezaste?

Esta pregunta, aunque muy básica y simplona, da muchísimo que pensar, porque el entrevistado puede responder con un simple sí, pero en mi opinión, la regresión a los inicios, desde el momento actual es una gran forma de aprender y recordar esos errores para no volver a cometerlos. En definitiva, David sí cambiaría muchas cosas.

¿Crees que es buen momento para emprender?

David es muy claro en esta respuesta, y tanto a mi como a muchas personas de esta asignatura puede interesarnos directamente. Para él siempre es buen momento para emprender ya que hay muchas fuentes de financiación externas y mucho capital en el desarrollo de empresas tecnológicas, cosa que me alegra mucho.