



Centre universitari adscrit a la



# DEFENSA TRABAJO FINAL DE GRADO **EMPRESA**

ELENA MORENO NAVARRO

TUTOR: PABLO MIGLIORINI  
GRADO DISEÑO Y PRODUCCIÓN DE VIDEOJUEGOS

Estudio de viabilidad económica y financiera  
de una empresa consultora especializada en  
monetización de videojuegos

# XASE CONSULTING

# OBJETIVOS

Primario

VIABILIDAD Y  
RENTABILIDAD

Secundarios

ESTUDIO Y ANÁLISIS  
DESARROLLO



# REVISIÓN DE LITERATURA

KEYWORD	Estudios cualitativos	Estudios cuantitativos	Artículos utilizados	Artículos descartados	Artículos totales
Monetization	6	0	6	194	200
Monetization Game	10	3	13	51	64
Monetization Video Game	0	0	0	0	0
Monetization Model	1	0	1	62	63
Monetization Model Game	2	0	2	2	4
Revenue Model	0	3	3	197	200
Revenue Model Game	0	0	0	26	26
Business Model Game	1	0	1	199	200
Business Model Video Game	3	0	3	3	6

**KEYWORDS:** 0

**TOTAL ARTÍCULOS**

**UTILIZADOS:** 29

**TOTAL ARTÍCULOS:** 763

# MARCO TEÓRICO: ESTRATEGIA DE INGRESOS Y MONETIZACIÓN

01

## BUSINESS MODEL

VALUE PROPOSITION + OPERATING MODEL

02

## REVENUE LOGIC

GaaP VS GaaS

03

## REVENUE MODEL

F2P, P2P, HÍBRIDO

04

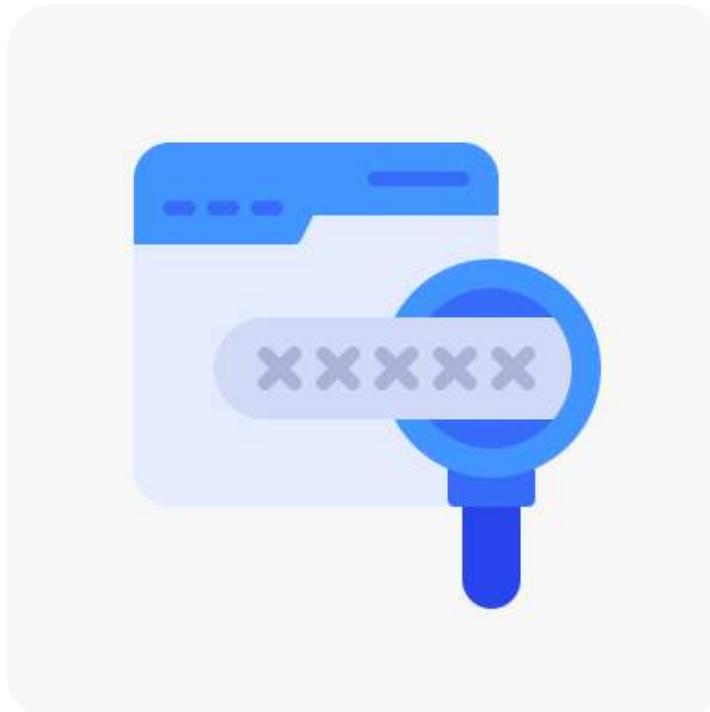
## REVENUE STREAMS

B2B, B2C

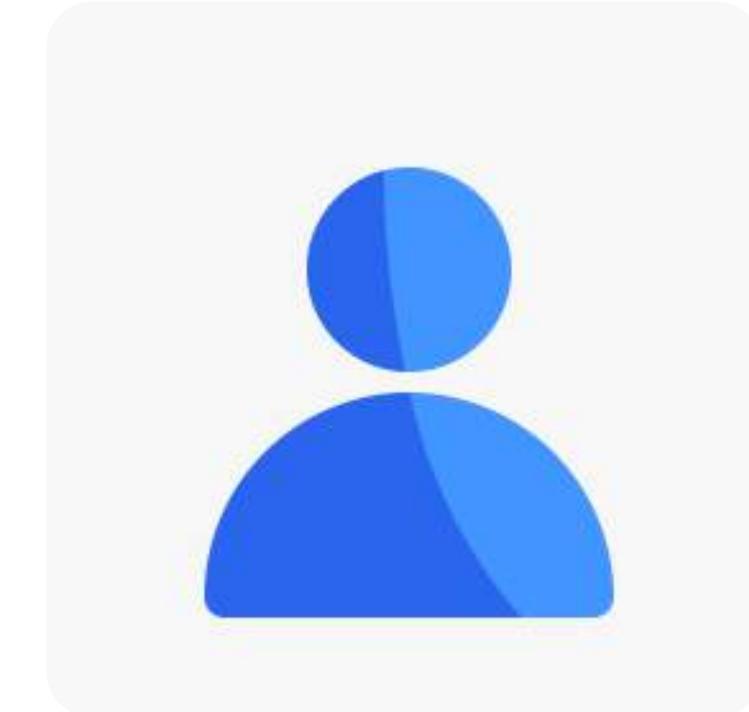


# MONETIZACIÓN EFICAZ

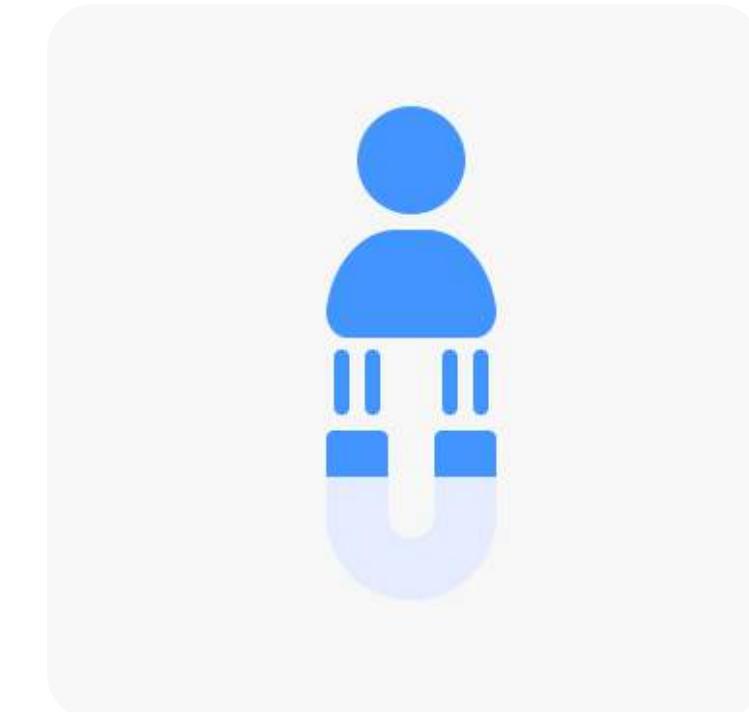
01  
¿QUÉ?



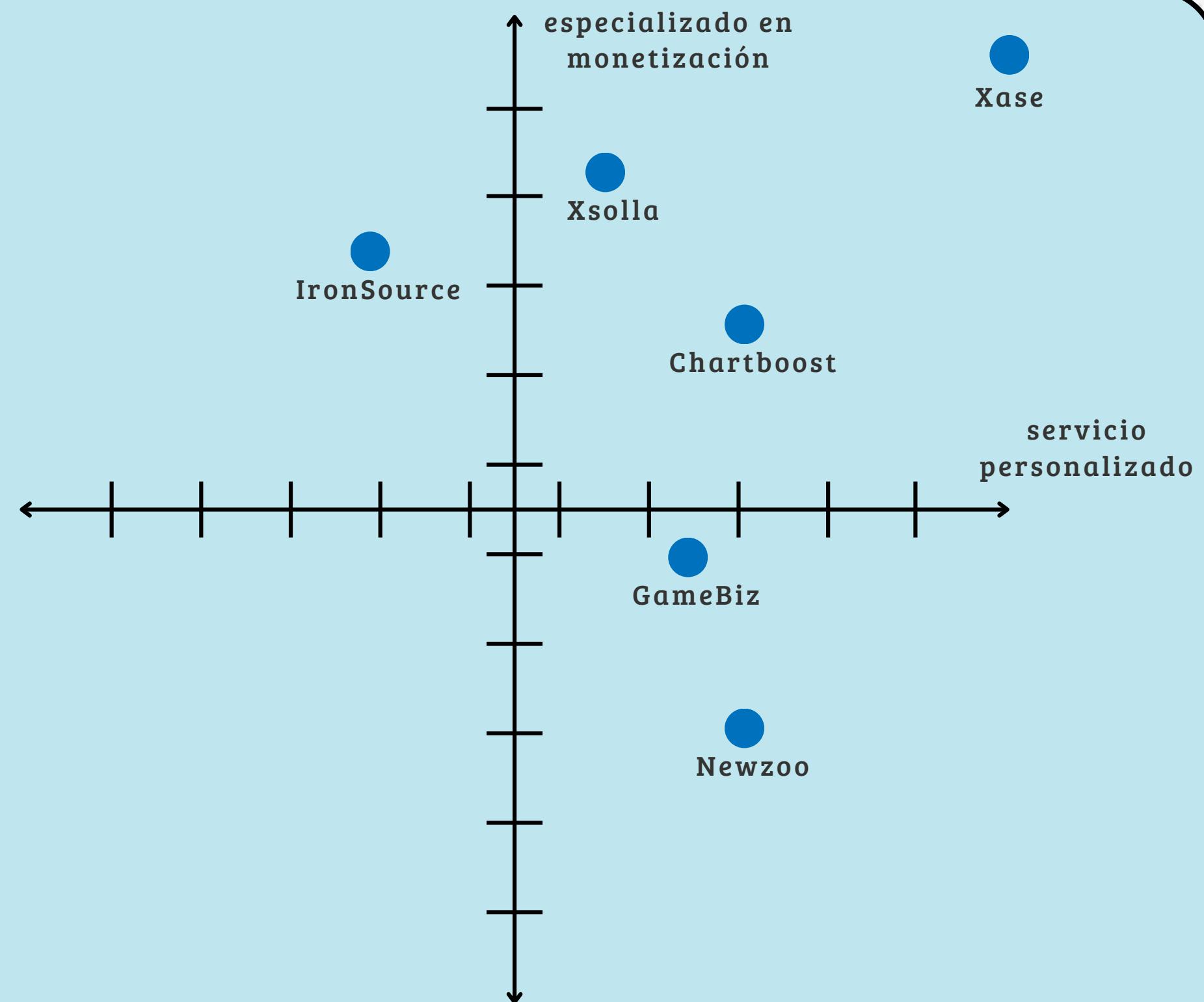
02  
¿A QUIÉN?



03  
¿CÓMO?



# COMPETENCIA



# REFERENTES

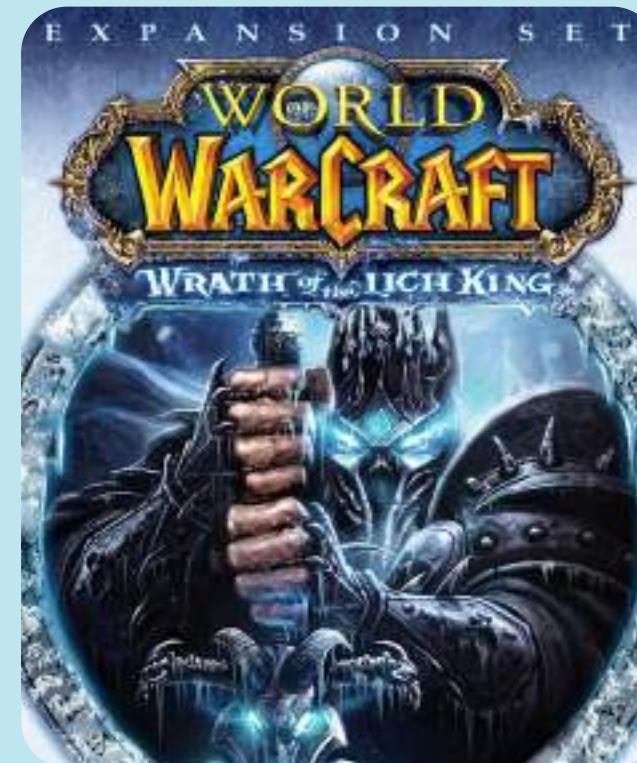
F2P

CANDY CRUSH



P2P

WOW



HÍBRIDO  
FORTNITE



# ESTUDIO DE MERCADO

01

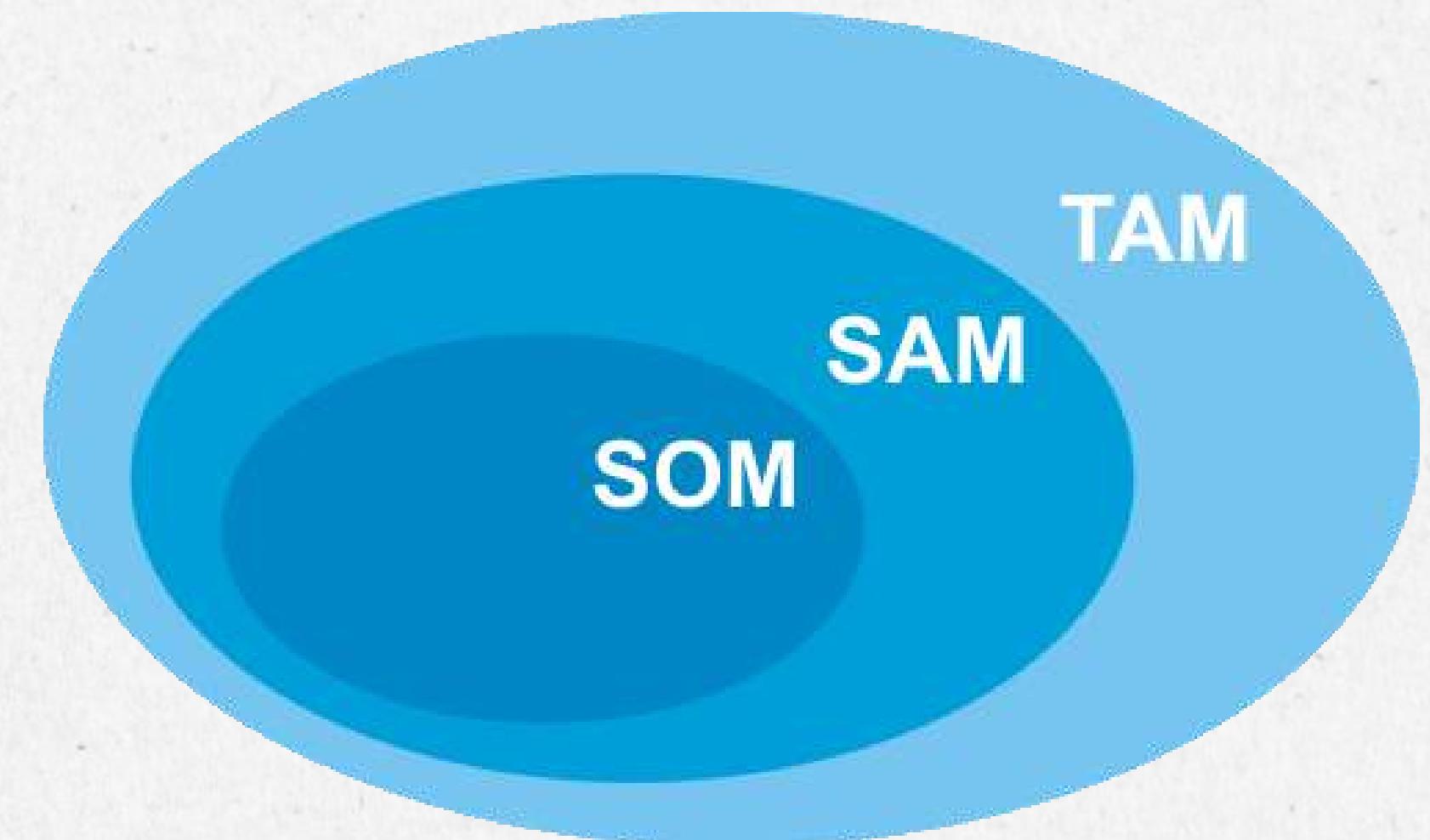
**TAM**  
DESARROLLADORAS +  
PUBLISHERS  
32.000 EMPRESAS

02

**SAM**  
DESARROLLADORAS ESPAÑOLAS +  
PUBLISHERS  
498 EMPRESAS

03

**SOM**  
AÑO 1: 3%  
AÑO 2: 4%  
AÑO 3: 6%



## MATRIZ CLIENTE OBJETIVO



# BUYER PERSONA: ABYLIGHT STUDIOS



¿Qué oye?

¿Qué piensa y qué siente??

Ser líder en el sector

Retención de usuarios

Beneficios en sus productos

Escucha sobre tendencias de outsourcing de monetización

Observa el éxito de sus competidores  
Ve el potencial de sus productos

Busca recursos para el mayor desempeño de su empresa

¿Qué dice y hace?

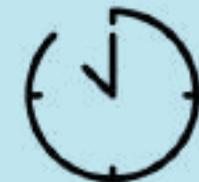
¿Qué ve?

# PAINS Y GAINS

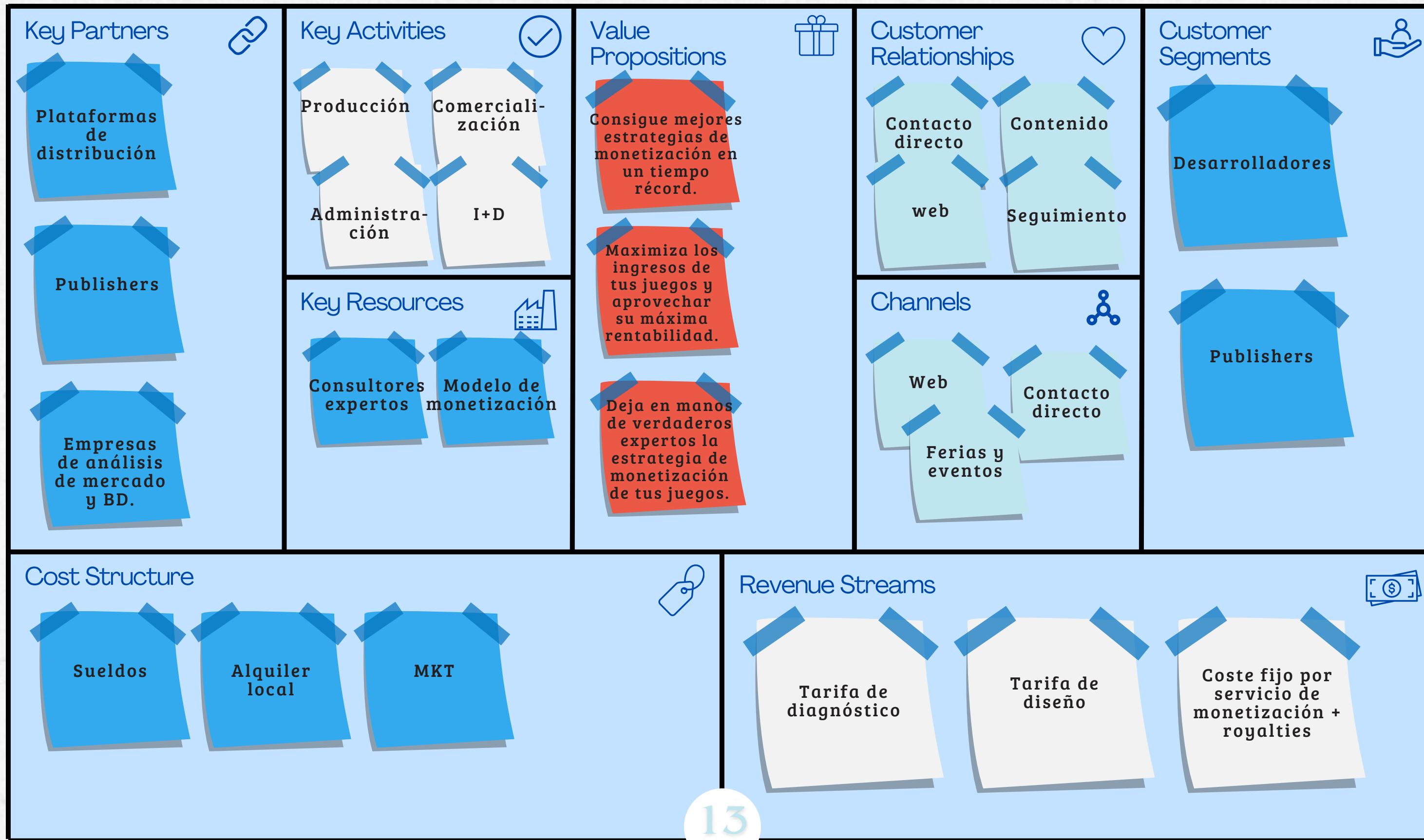
PAINS



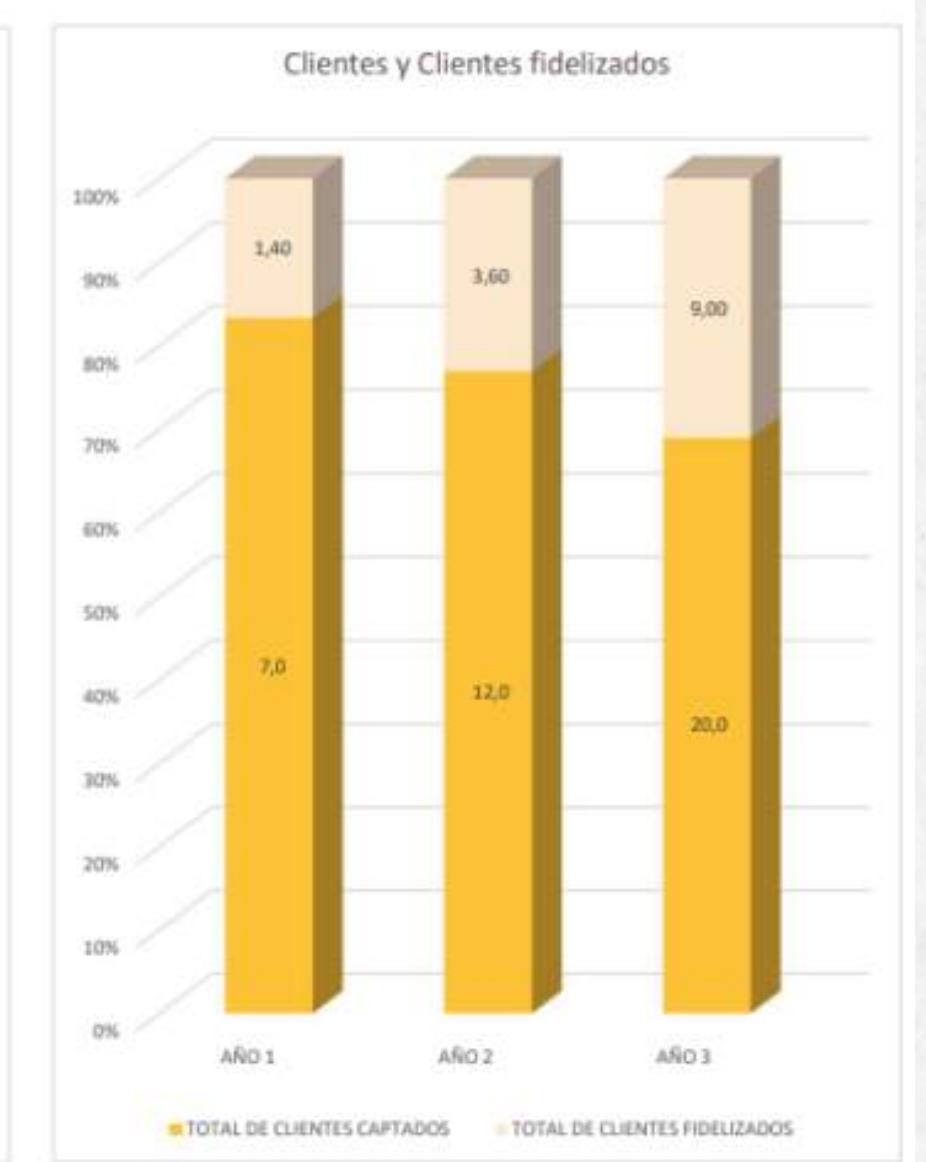
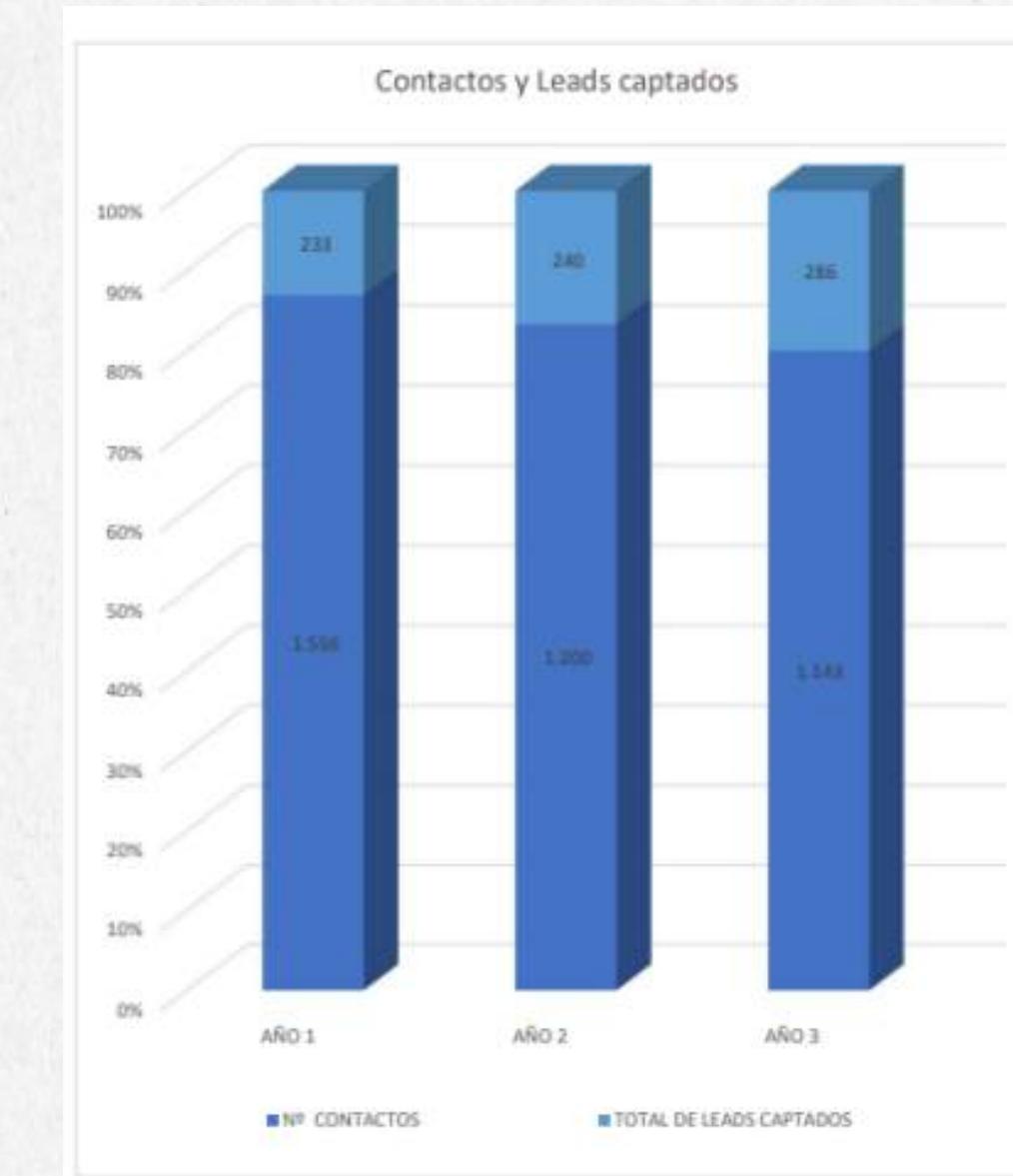
GAINS



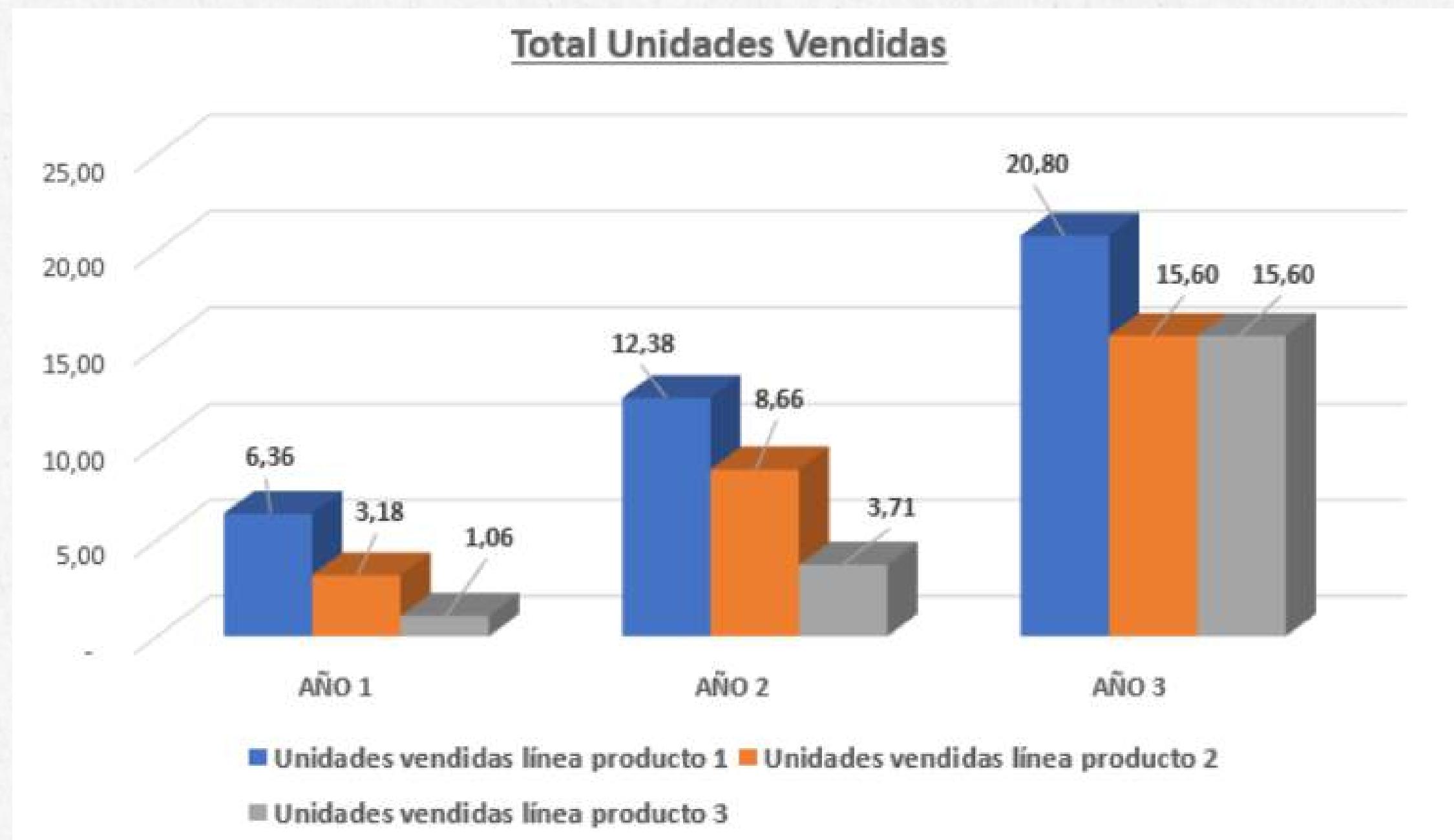
# Business Model Canvas



# PLAN DE MARKETING



# PROYECCIÓN DE VENTAS



AÑO 1: 57.240€  
AÑO 2: 173.250€  
AÑO 3: 551.200€

TOTAL: 781.690€

# PLAN ORGANIZATIVO

01

## ASPECTOS LEGALES

FORMA JURÍDICA  
SOCIOS  
ESTATUTOS  
MARCO LEGAL  
LOCALIZACIÓN

02

## ASPECTOS OPERATIVOS

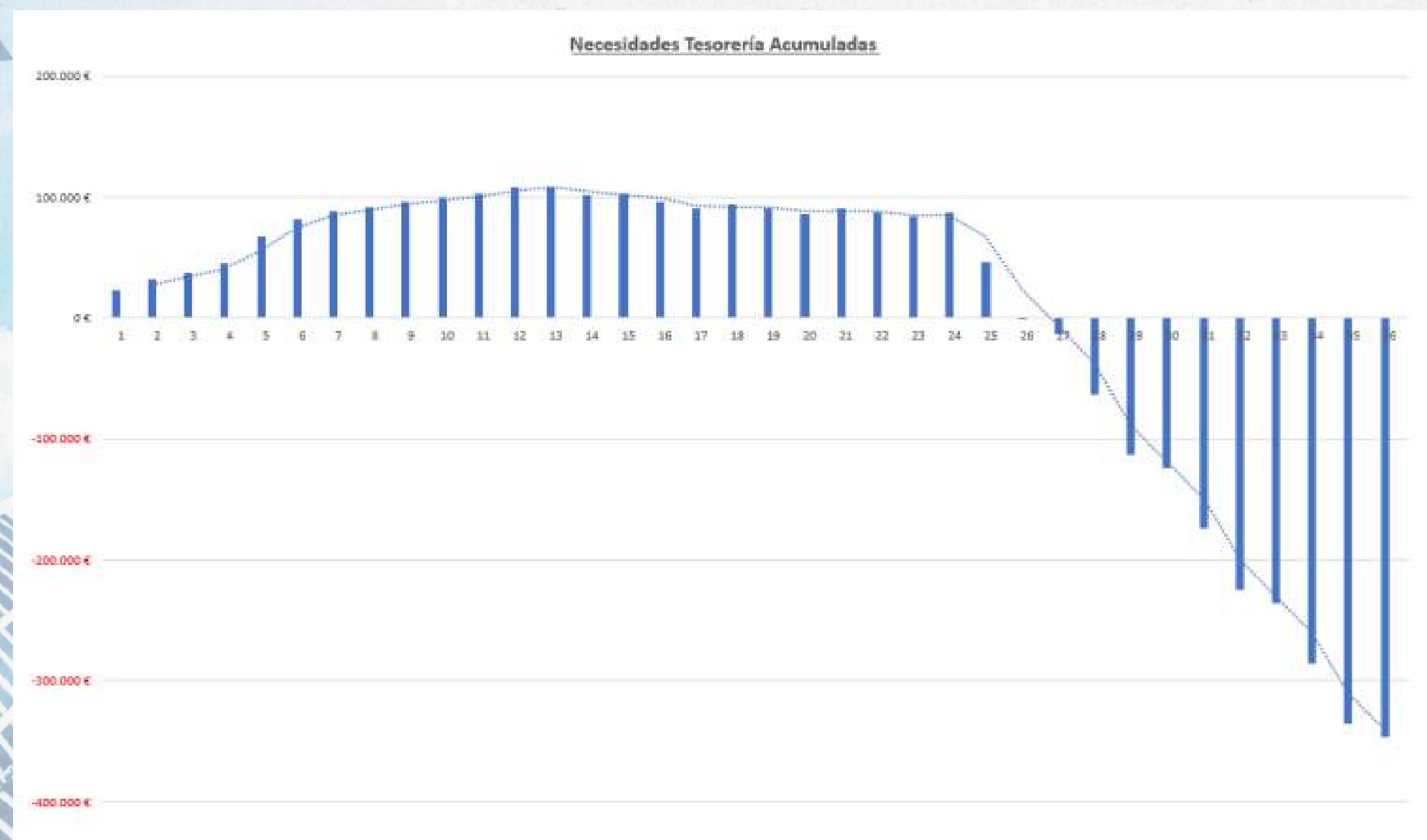
DIAGNÓSTICO GRATUITO  
DIAGNÓSTICO AMPLIADO  
DISEÑO  
DISEÑO +  
IMPLEMENTACIÓN

03

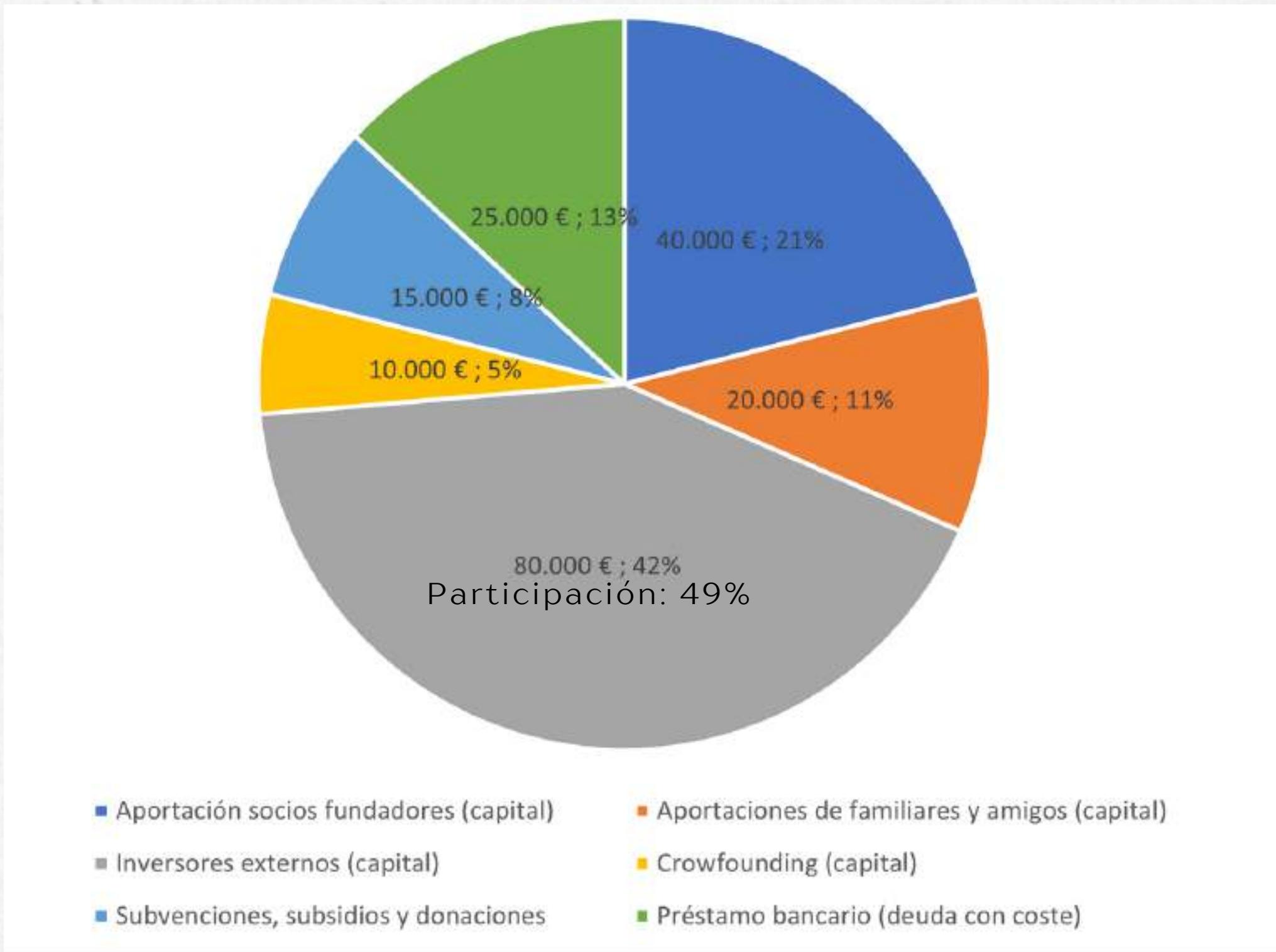
## ASPECTOS TECNOLÓGICOS



# PRESUPUESTO DE TESORERÍA



# FUENTES DE FINANCIACIÓN

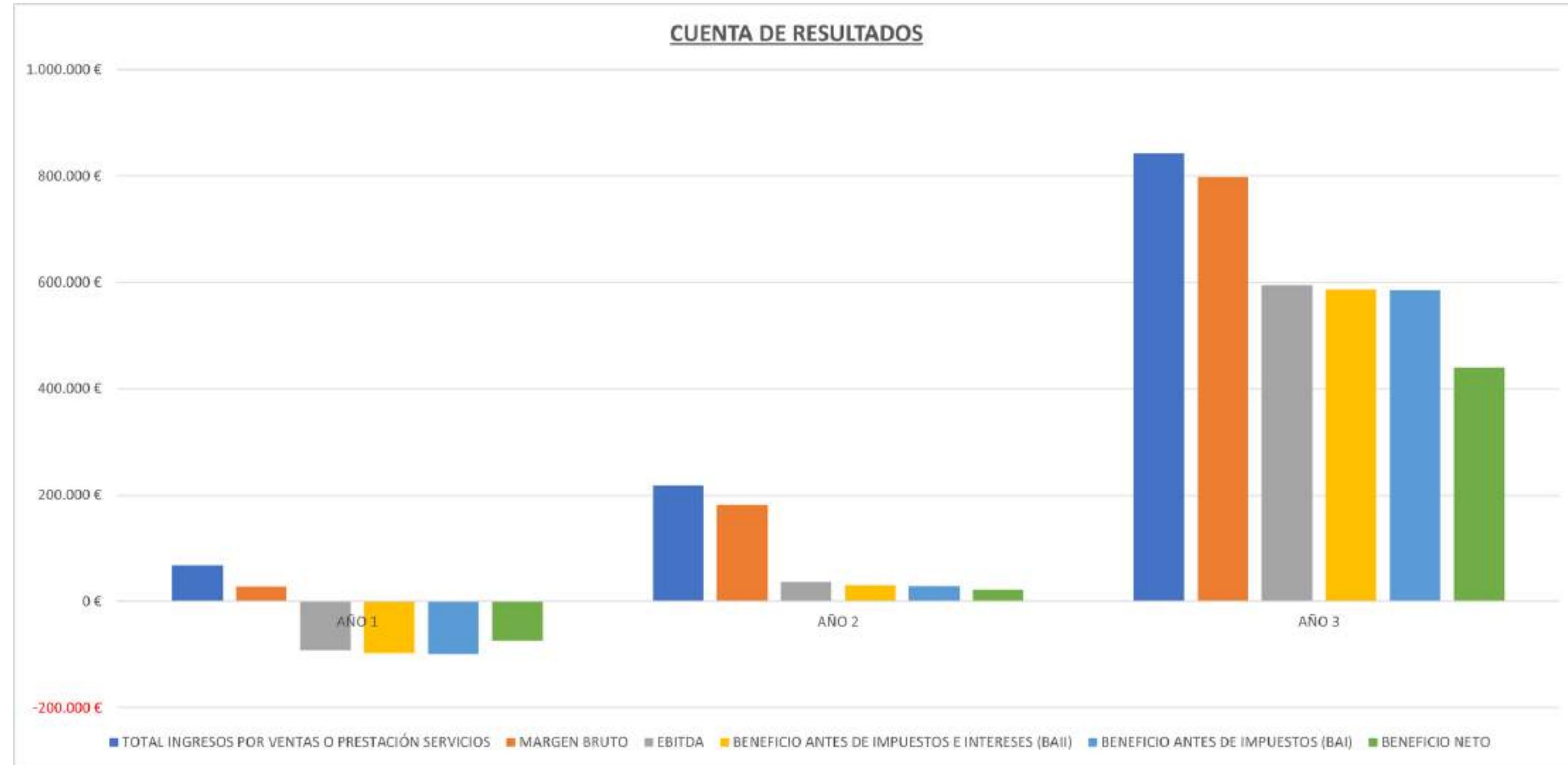


# PLAN FINANCIERO



	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INVERSIONES	I+D, SOFTWARE, OFICINAS, CONSTITUCIÓN	+≡ MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO	+≡ MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO, I+D
INGRESOS	PAGO ÚNICO + COMISIONES	PAGO ÚNICO + COMISIONES	PAGO ÚNICO + COMISIONES
GASTOS	MKT, GASTOS FIJOS	MKT, GASTOS FIJOS	MKT, GASTOS FIJOS

# PLAN FINANCIERO



# CONCLUSIONES

01

## RESULTADOS

RESUMEN

02

## VIABILIDAD Y RENTABILIDAD

RESULTADOS OBTENIDOS

03

## LIMITACIONES

DURANTE EL DESARROLLO



Muchas  
gracias