Capcom

NUEVA VERSIÓN Y ESTRATEGIA DE MKT



1. Introducción

Nos encontramos en la fase final de desarrollo del proyecto de Diseño i Usabilidad II, como bien llevamos haciendo desde hace varios meses, estamos rediseñando la web y la aplicación de Capcom.

En esta última entrega, EC6, presentaremos a versión actualizada la web y la app, todo esto a partir del análisis de datos del test con los usuarios. Además, describiremos las estrategias de marketing que creemos más adecuadas a nuestro proyecto.

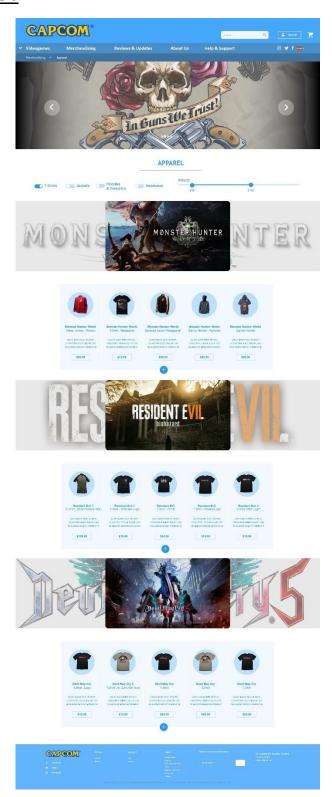
Durante el desarrollo del proyecto hemos podido apreciar las fases de creación, lo cual no ha resultado gratamente útil de cara al futuro. Sí mas no, el hecho de que la asignatura sea un 80% práctico, ayuda a que el 20% de teoría se asimile mejor.





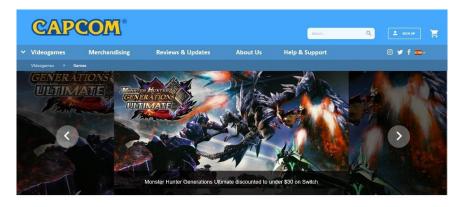
2. Mockups finales

2.1. <u>Web</u>

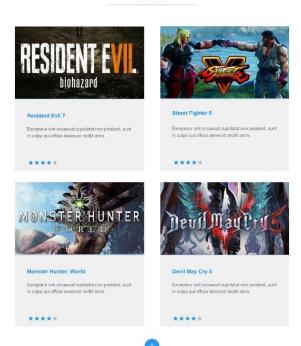


Apparel

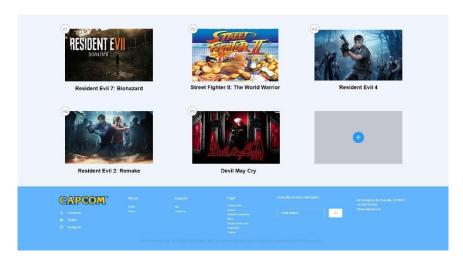




GAMES

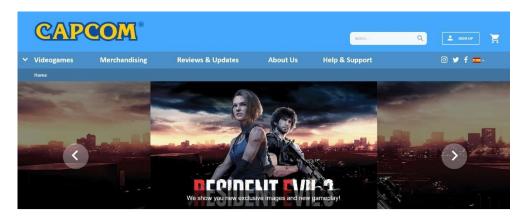


BEST RATED GAMES



Games





HOME















REVIEWS & UPDATES





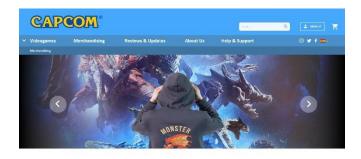
Need help or support? Want to know more about us?

ABOUT US/ HELP & SUPPORT



Home





MERCHANDISING



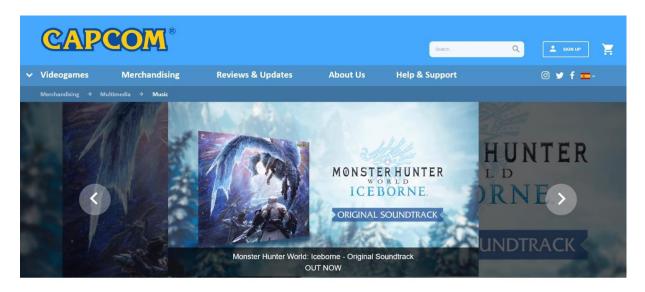
Merchandising





Monster Hunter World





MUSIC

Which game do you want to listen?





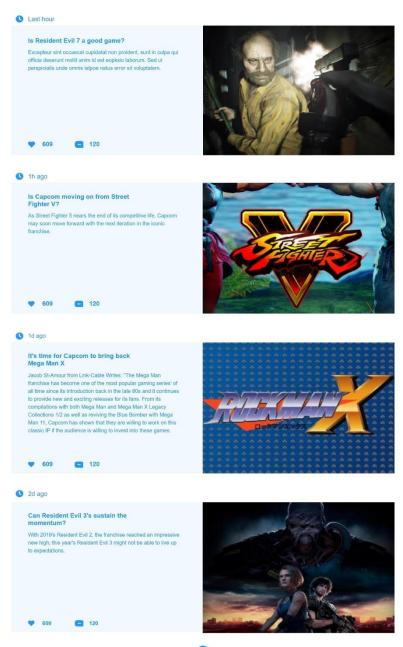


Music





REVIEWS & UPDATES





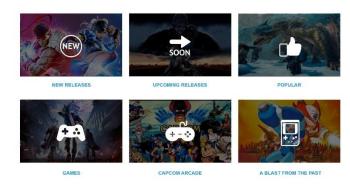


Reviews & Updates





VIDEOGAMES



RECOMMENDATION





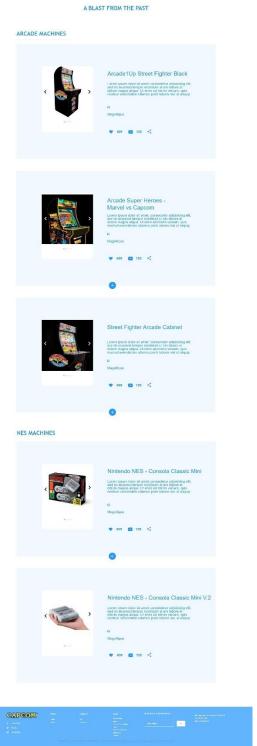




Videogames



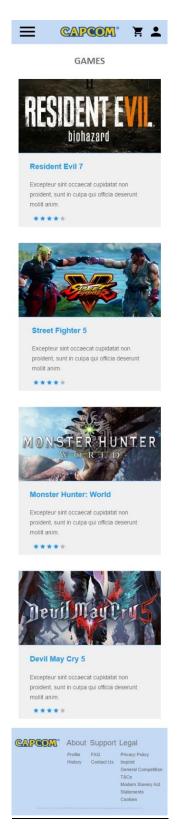




A blast from the past

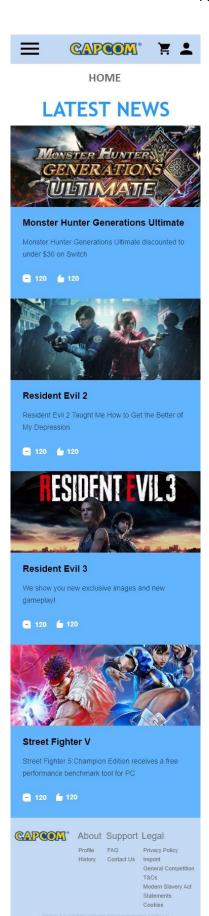


2.2. Aplicación



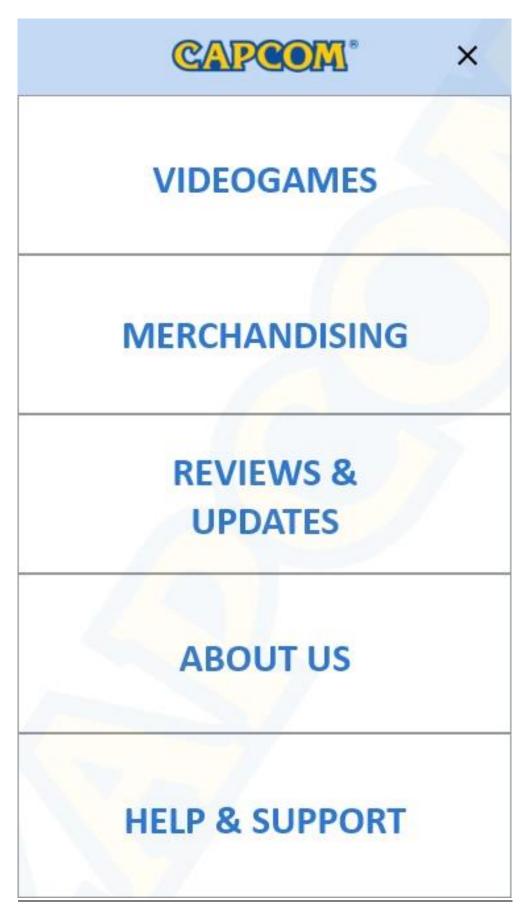
Games





Home





Menu (Full Screen)





VIDEOGAMES

DISCOVER





NEW RELEASES

GAMES





POPULAR

UPCOMING RELEASES





CAPCOM ARCADE

A BLAST FROM THE PAST

RECOMMENDATIONS











Videogames





Music





Reviews And Updates





MERCHANDISING



APPAREL



COLLECTIBLES



ACCESSORIES



ART

MUSIC





Merchandising



3. Postmortem del proyecto

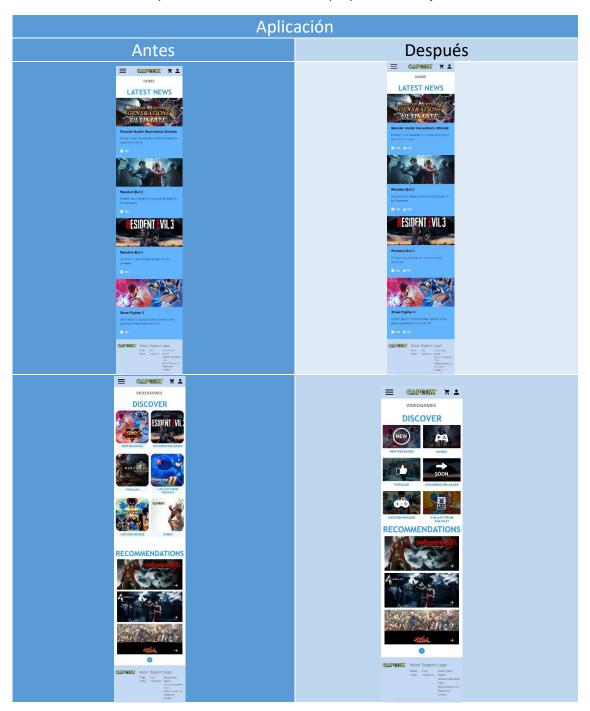
En este punto expondremos las mejoras que hemos aplicado a nuestra nueva versión de la web y de la app. En principio hemos recogido todas las propuestas de mejora que nos comentaron los usuarios, de estas hemos escogido las más repetidas y las más viables. Cabe recordar que nosotros hacemos un rediseño de la web, es decir no pretendemos modificar mucho la estructura de la web, más bien modificar el UI.

Esta tabla recoge las propuestas aceptadas en azul y aquellas rechazadas en rojo.

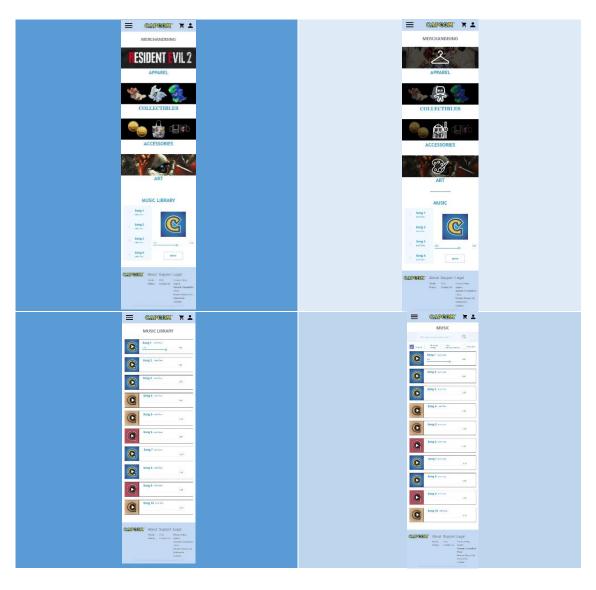
| Pantalla | Propuesta |
|------------------|---|
| General | Añadir funciones para ordenar categóricamente. |
| Home | Botón de los comentarios eliminado en los de Reviews & Updates. Modificar les rallas del menú, algún usuario piensa que son del apartado de Videogames o más bien se utilizan para el móvil. |
| Videogames | Imágenes/Textos más orientativos, así el usuario entenderá que no está en el apartado de Games. Desplegable de les opiniones. Poner todos los juegos en videogames i después allá hacer categorías. Reducir los apartados, que se mas intuitivo. |
| Merchandising | Modificar los apartados de merchandising, para que se mas fácil acceder, da la sensación de que si no lo lees no sabes llegar. Hacer la página más para tontos, añadir toda la ropa en merchandising i allá después hacer filtros. Filtrar los precios. |
| Music | Simplificar el nombre de music library a music. |
| Reviews &Updates | Colocarlo en un lugar diferente que no sea en la página principal. |



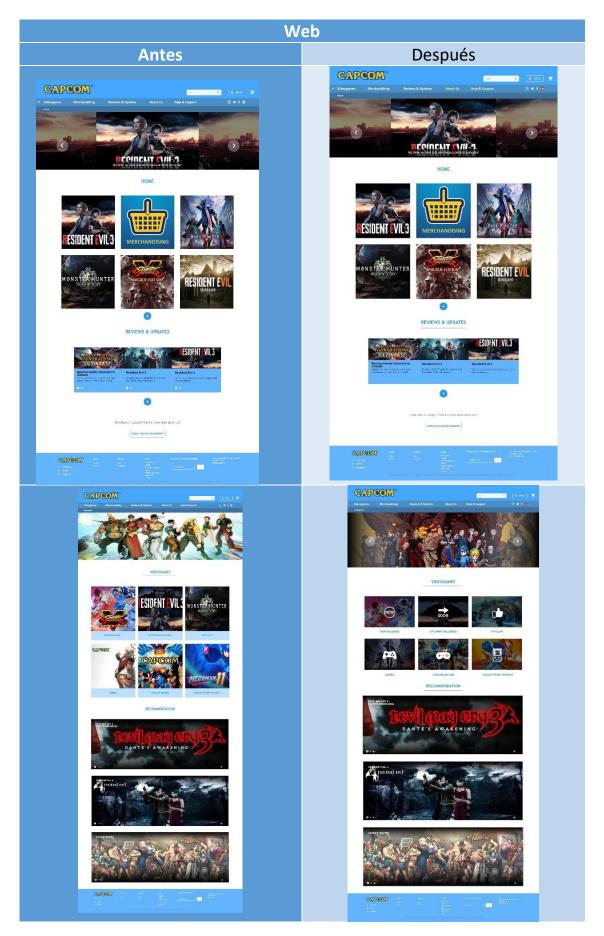
Además, hemos creado esta tabla, donde se puede apreciar él antes y él después de todas la páginas de la web y la app. Cabe decir que algunas páginas no han sido modificas, por eso solo mostraremos aquellas donde ha habido una propuesta de mejora.



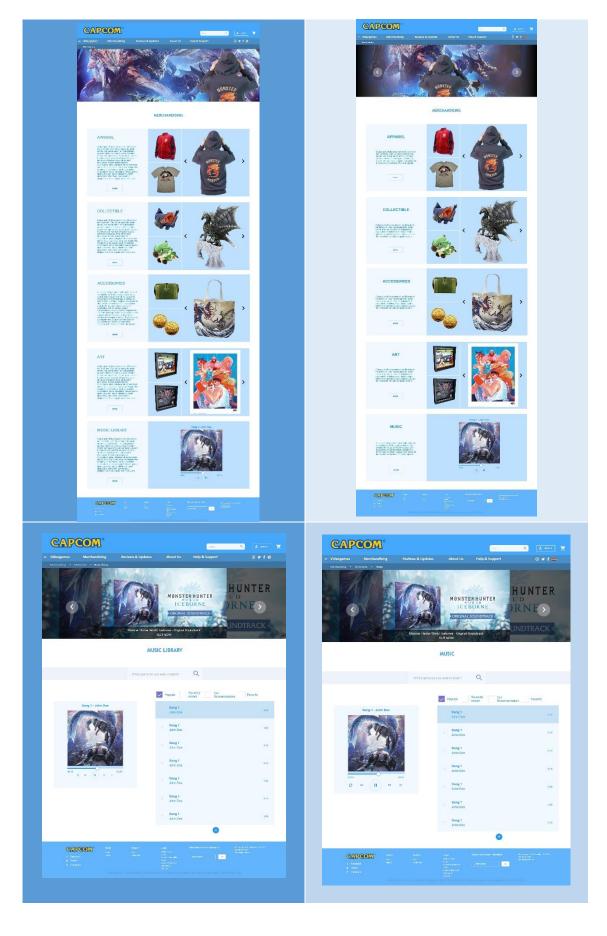














4. Plan de Marketing

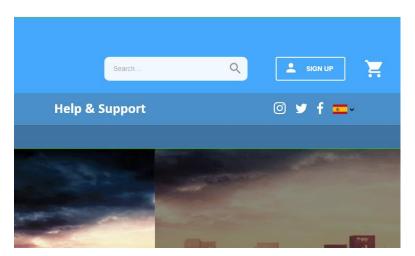
Después de analizar las diferentes estrategias de marketing, nos hemos decantado por 3:

• Marketing de Posicionamiento en Buscadores

Capcom es una empresa conocida mundialmente a lo largo de los años, su nombre es único i lleva en el mercado desde 1979. Al ser una empresa tan reconocida su nombre debe estar en lo más alto de los buscadores, nuestra tarea es rediseñar su página web, pero también moldear una mejor estrategia de marketing.



Como se puede apreciar en esta imagen, la estrategia de marketing de Capcom en cuanto a posicionamiento en buscador es algo confuso, dado que una vez que accedes al link de "Capcom" te redirige a una de las diferentes webs en función del continente/país.



Como bien se ha comentado, queremos hacer una página universal, donde mediante la opción de idioma podremos escoger el que se precise. El idioma predeterminado será el inglés.



Marketing de Merchandising

Otro de nuestros puntos de fuertes de la estrategia de marketing, es el merchandising. Consistirá en un plan tradicional de promover ropa, coleccionables, accesorios de los juegos disponibles en el mercado, e ir renovándolos a medida que estos sean lanzados.

Además, queremos premiar nuestra sección de merchandising con un sistema fresco e innovador. Cuando un cliente compre uno de nuestros productos, en ello cabra una posibilidad de 1 entre 1000 de que te toque una prenda de ropa del producto comprado. Esta psicología incitará al cliente a comprar otro juego o bien una prenda de ropa.

Esto no es todo, queremos jugar más con su psicología, para ellos haremos unos packs/ofertas que serán muy atractivas para el cliente.



Plantearle al cliente que un juego vale 59,99€ y una gorra 9,99€ donde el pack saldrá a unos 69,99€, o bien modificar la psicología, ofreciendo un pack de un juego valorado en 69,99€ + una gorra gratis, este será más atractivo al cliente.

Marketing de Patrocinio

Como última opción para nuestra estrategia de marketing aplicaremos una estrategia centrada en el patrocinio. Para ello enviaremos productos y mayoritariamente videojuegos de la compañía a youtubers y streamers los cuales suelen crear contenido que atrae a gente que juega a videojuegos.

Principalmente, regalaremos nuevos lanzamientos de nuestros videojuegos a youtubers y streamers con una fan-base un poco pequeña pero no demasiado, para así asegurarnos de que suben videos sobre nosotros. Esto lo hacemos porque probablemente estos creadores de contenido no reciban muchas ofertas de compañías tan grandes, así que es muy probable que suban videos sobre ello.

A parte de esto, nos aseguraremos sobre todo de gustar a youtubers y streamers con muchos seguidores, para ello les enviaremos paquetes, no solo con nuestros juegos, sino con coleccionables y piezas de ropa y arte únicas; de esta manera nos aseguraremos de caerles bien porque tendrán objetos únicos en el mundo de una compañía tan grande como lo es Capcom. Esto provocará que suban contenido en sus plataformas sobre nosotros y así nos verán y conocerá mucha más gente.







5. Conclusiones

Durante este semestre hemos aprendido de principio a fin a diseñar y crear un diseño web a la vez que uno de App. Hasta ahora solo habíamos creado ideas y mockups, pero ahora finalmente hemos creado un diseño. Aplicar toda la teoría que hemos aprendido nos ha hecho poder ver unos buenos resultados y también poder aprender de nuestros errores.

Este proyecto, sin duda, nos ha servido mucho para saber qué y cómo debemos hacerlo en el caso de que algún día en nuestro futuro necesitemos crear un diseño, no solo para web sino para cualquier otra cosa. Nos hubiese gustado poder trabajar desde la universidad para poder ver cómo es un playtesting de verdad, pero aun así hemos disfrutado haciéndolo on-line y creemos que también nos puede llegar a ser útil.

Además, creemos tener unos conocimientos sobre el diseño i la usabilidad algo avanzados en comparación al inicio del primer semestre. Estamos muy orgulloso del resultado de nuestro proyecto, el esfuerzo dedicado no ha sido en vano.

Trabajo realizado 50/50, Pau se ha encargado un poco más de el documento y Oriol un poco más de corregir los errores de la web y la app, pero al fin y al cabo hemos trabajado cooperativamente y 50/50.