

Socios clave



- Plataformas de publicidad móvil para la monetización.
- Colaboraciones con influencers y streamers de juegos.
- Asociaciones con otras empresas para eventos cruzados y promociones especiales.

Actividades clave



- Desarrollo y actualización continua del juego y sus características.
- Monitoreo y mantenimiento del rendimiento del servidor.
- Campañas de marketing para adquisición y retención de usuarios.

Propuestas de valor



- Jugabilidad adictiva con desbloqueo de nuevos planetas y elementos espaciales.
- Exploración del espacio: Desbloquea planetas y vacas espaciales a medida que avanzas.
- Personalización avanzada: Personaliza vacas y planetas con opciones variadas.
- Eventos temporales: Participa en eventos únicos con desafíos y recompensas exclusivas.
- Eventos en tiempo real: Experimenta eventos dinámicos que afectan al universo del juego.

Relaciones con clientes



- Soporte al cliente a través de correo electrónico y redes sociales.
- Actualizaciones frecuentes con nuevas características y eventos especiales.
- Mecanismos para la retroalimentación de los jugadores y la comunidad.

Segmentos de cliente



- Jugadores de móvil casuales.
- Amantes de los juegos incrementales.
- Interesados en temáticas cómicas y extravagantes.

Recursos clave



- Desarrolladores de juegos y diseñadores gráficos.
- Servidores para alojar el juego y manejar la carga de usuarios.
- Estrategas de marketing para promoción y análisis de mercado.

Canales



- Tiendas de aplicaciones móviles (App Store, Google Play, etc.).
- Promoción a través de redes sociales y comunidades de juegos.
- Publicidad in-app.

Estructura de costes



- Desarrollo y mantenimiento del juego (costes de personal, software, etc.).
- Costes de servidor y alojamiento.
- Gastos de marketing y promoción.
- Costes operativos generales.

Fuentes de ingresos



- Compras dentro de la aplicación para acelerar el progreso y desbloquear contenido premium.
- Publicidad integrada en el juego.
- Ofertas especiales y paquetes de bonificación.

# Elementos de la herramienta Business Model Canvas

Tienes que llenar los **9 bloques** con las características de la empresa que quieres crear:

1. **Segmentos de Mercado.** ¿Quién es tu clientela? Dependiendo de la empresa que tengas en mente los clientes/as pueden ser de tipos diferentes. Por ejemplo, en un medio de comunicación tus clientes/as serán tus lectores/as y las empresas que tengan publicidad en tu medio. Por eso es tan importante definir la clientela, porque **tu modelo de negocio e incluso tu producto puede variar** en función de éstos.
2. **Propuesta de valor.** Lo que te diferenciará de las demás empresas, por qué el cliente/a va a comprar tu producto no a la competencia. Podrás diferenciarte de otras empresas siempre y cuando tengas una ventaja competitiva, que puede ser de diferentes tipos: ventaja de costo, ventaja por diferencia de producto, o ventaja de transacción (el acceso de tus clientes para comprar tu producto).
3. **Canal.** ¿Cómo podrán comprar tu producto? Tienes que tener en cuenta cómo vas a distribuirlo, sobre todo si en tu modelo de negocio te comprometes a ser rápido/a.
4. **Relación con la clientela.** Tienes que pensar si requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos/as, o si vas a tener autoservicio o va a ser automatizado, por ejemplo. Tienes que tener en cuenta que la relación con la clientela debe ser siempre acorde con el mensaje de tu marca.
5. **Fuentes de ingreso.** No solamente tienes que pensar a qué precio te vendrá bien a ti vender tu producto, sino que lo importante es saber qué están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto. Por lo tanto, la fuente de ingreso tiene que permitir que la empresa sea rentable, pero siempre pensando que tiene que ser acorde con lo que pide el consumidor.
6. **Recursos clave.** Para que funcione el modelo de negocio hacen falta una serie de recursos físicos e intelectuales (como patentes o derechos de autor), humanos y financieros que seguro vas a necesitar. Indica aquellos “Clave”, son aquellos con los que no puede iniciar el negocio.
7. **Actividades clave.** Se trata de todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor, como la producción, la solución de problemas, la plataforma, etc.
8. **Socios/as clave.** Saber cuáles van a ser tus alianzas estratégicas para poder conseguir más recursos.
9. **Estructuras de costos.** Tienes que decidir cómo quieres enfocar tus costos entre dos tipos diferentes: bajando el costo del producto y automatizando la producción, o bien teniendo en cuenta la creación de valor para el consumidor. ¿Con qué recursos cuentas al inicio?