



GAMES 2 GAMES

Desarrollo de software móvil

**VICENTE GARCÍA PÉREZ
MAURICIO DELGADO GRIJALVA
DANIEL PAREJA GÓMEZ**



ÍNDICE

- Introducción
- Perfil del emprendedor
- Fundamento de la empresa
 - Puntos a favor
 - Puntos en contra
 - Conclusiones
- Datos económicos
 - Sector económico
 - Código SCIAN
 - Contribución al PIB
- Perfil de la empresa
 - Descripción
 - Misión
 - Visión
 - Valores
 - Objetivos
 - Organigrama
 - Descripción de puestos
 - Perfil de puesto
- Código de ética
- Ventaja competitiva
- Cadena de distribución
- Marketing



INTRODUCCIÓN

Gestionar un proyecto, independientemente si es grande o pequeño, siempre es difícil, en especial cuando no se tiene conocimiento pleno del funcionamiento del tipo de negocio que se planea establecer. Cuando se trata de querer incursionar en la industria de los videojuegos, en un país donde se vende más piratería que material original, además de ser una industria relativamente joven en nuestro país.

Sin embargo, con la explosión de la web, surgieron nuevos métodos de distribución y venta de material, no exclusivamente videojuegos, sino también música, libros, películas, etc. Esto hizo que el usuario consiguiera de manera legal contenido en línea, que de otra manera no encontraría en retail. Siendo esto una gran ventaja, para aquellos que quieren incursionar en la industria sin tomar el riesgo de ser víctimas de lo ilegal.

Ahora bien, existen los medios y la forma para llevar a cabo un proyecto de esta magnitud, poseemos todas las facilidades y conocimiento para llevar a cabo este proyecto, pero siempre hay un inconveniente que no tiene que ver con recursos humanos, sino económicos.

Para comenzar un pequeño estudio de desarrollo, se necesita al menos tener licencias originales, por cuestiones legales. Estas licencias no resultan accesibles a primera vista, sin embargo, con un proyecto y plan bien armado, siempre hay alguien interesado en invertir y apostar por ideas innovadoras.

No podemos decir que no somos capaces de realizar este proyecto, pero tampoco podemos decir plenamente que si podemos. Actualmente, vivimos en una época donde se brindan oportunidades a aquellos que arriesgan, aquellos que innovan; y queremos pensar que estamos dentro de ese pequeño grupo de personas mexicanas.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Vicente García Pérez

Soy un joven nacido en León, Gto., nombrado así por el nombre de mi padre. Actualmente, me encuentro estudiando la licenciatura Diseño Digital Interactivo. Si me preguntaran porque elegí esta carrera, fue principalmente porque me ofrecía todo aquello con lo que soñaba hacer, videojuegos. Lo cual me lleva a mencionar, una de mis más grandes metas en la vida, incursionar en la industria de los videojuegos.



Desde niño, he sido siempre una persona responsable y dedicada a sus estudios y trabajo. Soy una persona que es capaz tanto de liderar como de ser acatar órdenes, ya sea en proyectos pequeños o relativamente grandes. Soy una persona que actúa, aún si lo recibe indicaciones.

Mi trayectoria escolar ha sido constante, nunca he perdido un año escolar. Cursé la primaria y secundaria en el Colegio Lourdes, escuela con fundamentos católicos. La preparatoria en la Universidad de la Salle Bajío Campus Américas y actualmente en la Universidad Iberoamericana, a graduarse en Agosto 2012.

En lo profesional, a pesar de que ha sido poco desenvolvimiento profesional, ha sido fructífero, ya que a partir de estas experiencias he logrado comprender, como funciona la profesión en la vida real, fuera del ámbito escolar. Mi experiencia laboral más reciente, ha sido la colaboración en el Centro Fox, en la cual mis responsabilidades eran cubrir el evento en turno y estar al pendiente de las redes sociales y página web.

En cuanto a conocimientos y habilidades, soy bueno en el área de diseño gráfico, en la producción y postproducción de material audiovisual, generación de ideas para videojuegos o cortos y gestión de proyectos.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Daniel Pareja Gómez

Mi nombre es Daniel Pareja Gómez, soy un estudiante de la Universidad Iberoamericana de León en la carrera de Diseño Digital Interactivo. Como muchos otros mexicanos, soy parte de una nueva generación que busca nuevos horizontes, con nuevas ideas y sueños nacidos en la era de la comunicación. Para satisfacer las necesidades del Siglo XXI me preparo constantemente y me mantengo actualizado en los temas relevantes para desenvolverme personal y profesionalmente. Además, soy un ávido video jugador y un excelente compañero.



Algunas de mis habilidades son facilidad de palabras, búsqueda de soluciones, capacidad de liderazgo, puntualidad, creatividad, autodidacta y muy optimista.

Poseo una amplia gama de conocimientos, pero siempre intento aprender más. Algunas áreas en las que sobresalgo son el diseño gráfico e impresión, diseño web, diseño y programación de software interactivo, fotografía, producción audiovisual y domino una cantidad de software para diseño y programación.

Estudié el bachillerato en el Instituto Lux, graduado en el 2008 y entre a la Universidad Iberoamericana de León el mismo año. Actualmente curso la licenciatura de Diseño Digital Interactivo pero he tomado una variedad de diplomados en producción para la era digital.

Desde los 14 años he trabajado como freelancer en desarrollo de sitios Web, lo que me ha proveído de muchas competencias necesarias para mi desarrollo profesional. Además,uento con experiencia en empresas como Forward Connection e Imaginarios S.C. como programador de aplicaciones web y desarrollo de videojuegos respectivamente.

PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Mauricio Delgado Grijalva

Soy un joven mexicano más, buscando su objetivo en la vida. No busco cambiar el mundo y hacerlo como yo quiero, no busco ser “alguien en la vida”.

Que habilidades tengo:

Sensibilidad para detectar necesidades

Facilidad de Palabra

Liderazgo Nato

Creativo

Capacidad de reflexión

Analítico

Búsqueda de un buen ambiente de trabajo.

Comunicación y planeación de los objetivos

Conocimientos:

Inglés y Español

Diseño e impresión en offset y offset digital

Conocimiento avanzado de computadoras y periféricos, tanto en software como en hardware.

Conocimientos intermedios de ofimática (software de oficina como Excel, Word, Power Point, Acces y Publisher)

Mantenimiento preventivo y correctivo de computadoras y periféricos. (Impresoras, scanners, cámaras, etc.)

Uso avanzado de programas de dibujo vectorial y diseño digital tales como Corel Draw, Illustrator, Photoshop y Flash.

Grabación, edición y post-producción de video digital con conocimiento de programas como Premier y Final Cut.

Fotografía de interiores, exteriores y estudio.

Retoque digital, montaje y modificación de fotografía e imagen con Photoshop.

Diseño, creación y digitalización de tipografía.

Planeación y diseño de páginas web.

Programación de páginas web en Flash.

Impresión con serigrafía en papel y textiles.

Diseño gráfico y editorial de volantes, carteles, invitaciones y mantas para eventos.

Grabación, edición y modificación de audio digital (por computadora)

Redacción de guión técnico y literario.

Trayectoria profesional:

1 año en Teletech como asistente de soporte técnico bilingüe,

1 año como diseñador digital en el Banco del Bajío.

Trabajos remunerados como freelance.

Actualmente

Director general de PezMango

Diseñador en Jefe de Estratega Sistemas

Formación académica

Actualmente estudio la Licenciatura en Diseño Digital Interactivo en la Universidad Iberoamericana de León. (Cuarto Semestre)

Además llevo 1 año cursando el Taller de Grabación y Edición de Video profesional (con la presentación de 2 videos como director en el 8vo encuentro del SUJ 2009), el taller de Apreciación Cinematográfica y Gráfica Experimental en la Universidad Iberoamericana de León.

Diplomado de 72 horas de Programación para Animaciones con Action Script 2 en las instalaciones de Control-Lab.

Taller de producción de documental de 36 horas, impartido por CineFábrica de Redes a través de AMBULANTE.

Taller de creación de VideoArte impartido en Generarte Espacio, por Mabel Gutiérrez artista plástica.





FUNDAMENTOS DE LA EMPRESA

Pros

- Porque es una industria que va a alza a nivel nacional e internacional, brindando oportunidades a aquellos que desean incursionar en ella.
- Porque actualmente se están abriendo programas de apoyo económico, para la promoción y desarrollo de software.
- Porque es una industria rentable.
- Porque cada miembro del equipo, posee conocimiento específico que en conjunto se complementan.

Contras

- Por falta de conocimiento sobre el funcionamiento de la industria.
- Por limitaciones económicas, para la obtención de licencias originales para el desarrollo de software.
- Por falta de recursos humanos, ya que pocas personas han tenido contacto directo con la industria.
- Porque a pesar de ser rentable, es riesgosa.

Conclusiones

Incursionar en la industria puede ser el sueño de muchas personas, pero al mismo tiempo es riesgoso, en especial, si se quiere colocar una empresa desde cero, en un escenario prácticamente nuevo para ella.

Aunque tenemos la ventaja del surgimiento de nuevos canales de distribución, por ejemplo, mediante descargas digitales. Las cuales sería un gran apoyo, ya que sería un ahorro de presupuesto, en cuanto a distribución y producción.

Creemos que hay más ventajas que desventajas, ya que los contras son más impedimentos económicos que cognoscitivos. Por lo cual, concluimos que el desarrollo de esta empresa, es sumamente viable, considerando todos los puntos a favor, y en un mediano plazo, lograr establecer un reconocimiento a nivel nacional.

DATOS ECONÓMICOS

Sector Económico

Sector de Servicios

Sector Profesional

54 Servicios profesionales, científicos y técnicos

5415 Servicios de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados

541510 Servicios de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados

Descripción del sector. Compre unidades económicas cuya actividad consiste en prestar servicios profesionales, científicos y técnicos. Estos servicios requieren conocimientos y habilidades especializados, por lo que el principal componente de la función de producción de las unidades económicas que forman este sector es, precisamente, el capital humano.

CÓDIGO SCIAN
541510

CONTRIBUCIÓN PIB

	Trimestre	Contribución
2008	1/4	333 313 911
	2/4	354 328 545
	3/4	384 828 932
	4/4	473 949 600
2009	1/4	339 779 003
	2/4	352 679 828
	3/4	383 595 763
	4/4	450 923 050
2010	1/4	332 633 927
	2/4	350 125 428
	3/4	388 271 681
	4/4	453 972 729
2011	1/4	357 403 956
	2/4	387 019 530

PERFIL DE LA EMPRESA

Descripción

Games2Games es una empresa totalmente mexicana, dedicada al desarrollo de videojuegos para plataformas móviles, creando videojuegos intuitivos y adictivos, que bien puedan apelar a una audiencia de corta y mediana/alta edad.

Misión

Games2Games es una empresa mexicana enfocada en crear experiencias de entretenimiento para plataformas móviles, que puedan ser disfrutadas por cualquier persona alrededor del mundo, además de establecer un estándar de calidad en el desarrollo de videojuegos.

Visión

Games2Games busca poseer un repertorio de experiencias interactivas que apelen a una amplia gama de gustos y ser una importante potencia en la industria móvil, con representación nacional.

Valores

- Responsabilidad. Buscar un contenido que se base en principios y valores morales de una sociedad sana.
- Calidad. Entregar productos con los estándares más altos de calidad, que compitan en la industria internacionalmente.
- Servicio. Responder a las necesidades de los usuarios con una actitud positiva y enriquecedora.
- Compromiso. Ser constantes en la producción de software interactivo que contribuya al crecimiento de la industria y al entretenimiento sano de nuestra audiencia.
- Innovación. Buscar desarrollar nuevas experiencias en el entorno móvil que enriquezcan los géneros ya establecidos y explotar la potencialidad de nuevas mecánicas de juegoç
- Actitud emprendedora, para de esta manera tener la capacidad de tomar decisiones y llevar a cabo acciones que promuevan el desarrollo pleno de la empresa y de la industria a nivel nacional.
- Comunicación. Entregar un mensaje trascendente a la simplicidad de las mecánicas de los juegos que contenga relevancia social.



PERFIL DE LA EMPRESA

Valores

- Sustentabilidad. Llevar a cabo la producción de nuestros productos, sin interrumpir el balance natural del ecosistema.
- Respeto. Enriquecer el espacio de trabajo, valorando el trabajo y logros de nuestros competidores.
- Orgullo. Representar a la industria mexicana, expandiendo su potencial.

Objetivos

Corto plazo.

- Establecer el proceso de desarrollo de videojuegos a nivel empresarial.
- Reunir los patrocinios y presupuesto necesario para llevar a cabo el desarrollo de videojuego.
- Llevar a cabo una metodología de trabajo interdisciplinario.
- Establecer el estándar de desarrollo de videojuegos móviles a nivel local.
- Adquirir la licencia para el uso y desarrollo en una plataforma viable, poderosa y accesible.

Mediano plazo

- Buscar el apoyo de un distribuidor para plataformas extendidas además del iPhone y iPad.
- Desarrollar cuando menos 3 juegos diferentes que apoyen a la empresa para sostenerse económicoamente.
- Crecer la empresa con nuevo staff y dirigir el desarrollo a nuevas plataformas

Largo plazo

- Establecer la empresa como potencia empresarial y fortalecer la industria de videojuegos a nivel nacional.
- Comenzar a distribuir juegos de estudios más pequeños y crear una infraestructura de soporte económico y creativo para nuevos desarrolladores.
- Extender nuestras oficinas a otras ciudades de la República para facilitar el acceso a nuevas ideas.

PERFIL DE LA EMPRESA

PRODUCTOR



COORDINADOR DEL PROYECTO



DIRECTOR DE GAMEPLAY

DIRECTOR ARTÍSTICO

DIRECTOR DE MARKETING



PROGRAMADOR EN JEFE



CONTROL DE CALIDAD

PERFIL DE LA EMPRESA

Descripción de puestos

Productor

- Coordinar el constante progreso del juego.
- Revisar y realizar las correcciones necesarias para el correcto funcionamiento del grupo de trabajo.
- Conseguir los recursos necesarios para el pleno desarrollo del video juego.
- Comunicarse constantemente con los diferentes departamentos y responder a sus necesidades administrativas.
- Controlar el registro de la marca, derechos de autor y propiedad intelectual.
- Maneja el presupuesto.
- Transfiere el proyecto final a un distribuidor.

Coordinador del Proyecto

- Mantener un registro del avance del juego.
- Establece milestones que el equipo de trabajo debe cumplir en periodos de tiempo.
- Controla el flujo de información entre los diferentes departamentos.
- Establece el nivel de progreso del juego y define roles de trabajo por departamento.

Director Artístico

- Define la visión artística del juego.
- Diseña los elementos gráficos del video juego.
- Coordina a los artistas y asigna roles de trabajo.
- Se mantiene en contacto con los otros departamentos y responde a necesidades gráficas particulares.

Programador en Jefe

- Coordinar a un grupo de trabajo y gestionar el alcance tecnológico del proyecto.
- Diseñar la arquitectura del funcionamiento del videojuego para que sea capaz de ser modificado individualmente por cada departamento involucrado en la programación.

PERFIL DE LA EMPRESA

Descripción de puestos

- Coordinar la integración de elementos multimedia.
- Designar tareas y objetivos específicos a corto plazo.
- Supervisar el progreso y establecer milestones.
- Representar al departamento de programación en la toma de decisiones que conciernen la estructura del proyecto.

Director de Gameplay

- Desarrolla la forma en la que se jugará el video juego.
- Establece metas a cumplir para el departamento de programación.
- Establece metas a cumplir para el departamento de diseño artístico.
- Diseña los niveles en los que se desenvolverá la acción.
- Trabaja junto el departamento artístico para crear una visión unificada.
- Crea los parámetros generales para diseñar y programar la interfaz.
- Trabaja con el control de calidad para hacer las modificaciones necesarias al video juego.

Director de Marketing

- Desarrolla una campaña publicitaria que mejor transmita el atractivo del videojuego.
- Crea objetos promocionales para aumentar el interés por el juego.
- Contrata espacios de promoción en lugares estratégicos.

Control de Calidad

- Monitorea y evalúa que el producto en desarrollo alcance los estándares de calidad de la industria.
- Organiza focus groups y entrevistas para evaluar la usabilidad y calidad del producto.
- Prueba el juego constantemente para encontrar errores en condiciones extraordinarias.
- Crear informes para mejorar el video juego y distribuirlo a los diferentes departamentos.

PERFIL DE LA EMPRESA

Requisitos de puestos

Productor.

Liderazgo.

Habilidades de comunicación.

Capacidad de administración.

Conocimiento de mercadotecnia.

Conocimiento en el desarrollo de videojuegos.

Capacidad para convertir información en planes ejecutables.

Coordinador de proyecto.

Habilidades de comunicación.

Capacidad de gestión y administración de proyectos.

Liderazgo.

Director artístico.

Sensibilidad hacia artes plásticas.

Habilidades de comunicación.

Comprensión de iluminación, tonalidad, composición, color en diseño.

Buena sensación de escala y espacio.

Programador en jefe.

Conocimiento de lenguaje de programación.

Conocimiento en matemáticas.

Habilidades de comunicación.

Director de gameplay.

Conocimiento de lenguaje de programación.

Conocimiento en matemáticas.

Habilidades de comunicación.

Comprendimiento de diseño de videojuegos.

Habilidad para diseñar y mantener sistemas de software.

Marketing

Habilidades de comunicación.

Entendimiento de flujo de mercados y productos.

Capacidad de trabajo interdisciplinario.

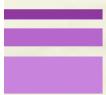
Desarrollo de modelos de venta y negocios.

Control de calidad.

Habilidades de comunicación.

Capacidad de trabajo interdisciplinario.

Entendimiento de desarrollo de videojuegos y su interacción.



CÓDIGO DE ÉTICA

Responsabilidades del diseñador hacia la comunidad

Ejercer la profesión con el objetivo de elevar el nivel de bienestar de la comunidad, creando bienes y mensajes visuales que satisfagan las necesidades tanto racionales como emotivas de los individuos que integran nuestra sociedad mundial.

Ejercer la profesión dentro de organizaciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, siempre que los beneficios no vayan en contra de los intereses de la comunidad nacional.

Ejercer la profesión con el fin de fomentar el desarrollo y creación de nuevas empresas que generen empleo e impuestos, que beneficien a los grupos en peor condición de la comunidad nacional.

Ejercer la profesión con el objeto de fomentar el desarrollo de bienes y mensajes visuales que sustituyan importaciones y patentes extranjeras, de este modo buscando en lo posible ampliar las posibilidades de exportación y capitación de divisas de nuestra comunidad nacional..

Responsabilidades del diseñador hacia el usuario

Ejercer con el objeto de satisfacer las necesidades del usuario tanto nacional como extranjero, las cuales deben incluir no sólo aquellas de índole racional sino también emotiva, respetando su tradición y cultura viva.

Ejercer para lograr reducir el precio sin detrimento de la calidad, a través de minimizar la complejidad estructural y maximizar simultáneamente la complejidad funcional de los bienes y mensajes visuales.

Responsabilidades del diseñador hacia el cliente

No deberá ejercer simultáneamente para dos Clientes directamente competidores entre sí, sin el previo acuerdo de los Clientes o empleadores involucrados.

Deberá ejercer tratando con absoluta confidencialidad las intenciones, métodos de producción o impresión, materiales y organización del Cliente. No divulgará tal información a menos que cuente con autorización del mismo y será responsable de que sus empleados y colaboradores la traten del mismo modo.

CÓDIGO DE ÉTICA

Responsabilidades del diseñador hacia el cliente

Así mismo, todo diseñador empleado o colaborador del diseñador o empresa de diseño contratada, será así mismo responsable de respetar esta cláusula, siendo sujeto de las sanciones correspondientes.

En correspondencia, el Cliente a su vez deberá tratar de igual modo el material que le sea entregado por el diseñador o empresa de Diseño contratada.

Deberá ejercer sin difundir a través de la prensa u otro medio la información sobre el trabajo que realiza, a menos que el Cliente haya dado su consentimiento.

Las muestras de trabajo que presente a sus prospectos en el portafolio de trabajos previos, deberán contar con carta de autenticidad firmada por el Cliente de cada trabajo, especificando el grado y tipo de participación que se tuvo en el mismo.

No deberá mostrar en su portafolio de trabajos realizados en empresas de diseño en los que haya participado como dibujante. Solo podrá incluirlos cuando su participación en el mismo haya sido en el campo del diseño (la determinación de la complejidad estructural y funcional del objeto o mensaje visual) y contando con una carta de autenticidad firmada por el despacho o empresa en que se especifique el grado y tipo de participación.

Al mostrara un prospecto de Cliente su portafolio de trabajos, deberá ser honesto y explicar su participación en la ejecución del diseño y en caso de haberlo trabajado en equipo con otros colegas, mencionar los nombres de los mismos.

Deberá especificar y demostrar sus estudios universitarios de Licenciatura y en su caso los de Postgrado que haya llevado a cabo. Así mismo, bajo solicitud del Cliente deberá mostrar su CEDULA PROFESIONAL y credencial de membresía al CODIGRAM.

Siempre deberá cobrar sueldo, honorario o regalía por los servicios que presta, a menos que se trate de obras de beneficencia publica. No deberá retener sin consentimiento del Cliente ningún descuento, comisión o beneficios que generen los proveedores o contratistas.

CÓDIGO DE ÉTICA

Responsabilidades del diseñador hacia el cliente

En caso de que esté comprometido con alguna empresa que resulte beneficiada por las recomendaciones dadas en el curso de su trabajo, debe notificar al Cliente de este hecho con anticipación.

Responsabilidades del diseñador hacia sus colegas

Deberá ser honesto en su critica y no difamar o denigrar el trabajo o reputación de otro diseñador. No deberá aceptar con conocimiento de causa ningún trabajo profesional en que otro diseñador haya estado o esté actuando sin notificárselo y que está satisfecho de este acto.

No deberá intentar suplantar a otros diseñadores ni tampoco competir con otros por medio de una deliberada reducción de honorarios (por debajo de su costo de operación) u otros procedimientos de competencia desleal. No debe aceptar instrucciones de su Cliente que implique plagio a diseñadores nacionales o extranjeros o actuar conscientemente de alguna manera que también lo implique. En caso de que sea requerido para aconsejar a la selección de Diseñadores, no debe aceptar ningún pago por parte del Diseñador recomendado o seleccionado. No debe realizar ningún trabajo sin que se le retribuya apropiadamente, a menos que sea para instituciones de caridad o no lucrativas. En el caso de que emplee a colegas Diseñadores, deberá respetar el derecho moral a créditos de los mismos y no adjudicárselo totalmente en forma individual. En el caso de haber trabajado con otros colegas o haber sido empleado dentro de alguna empresa de diseño, deberá ser honesto y explicar su grado de participación y los nombres de los mismos o el nombre de la empresa donde se llevó a cabo el trabajo.

El Diseñador podrá permitir o exigir en su caso a sus Clientes el uso de su nombre asociado al producto o mensaje visual, cuando a consideración del primero, su trabajo haya sido reproducido dentro de un estándar apropiado de calidad y así mismo, que dicha difusión no vaya en detrimento de la dignidad de la profesión.

Cualquier persona interna o externa al CODIGRAM podrá llevar a cabo sus denuncias ante la JUNTA DE HONOR del Colegio, la cual designará una COMISION DISCIPLINARIA que llevará a cabo las JUNTAS DE AVEN

VENTAJA COMPETITIVA

Calidad

Se utiliza un software especializado optimizado para la plataforma. Esto garantiza que nuestro videojuego sea compatible con tu dispositivo y la interfáz funcione correctamente.

Garantía

En caso de tener problemas, el usuario puede descargar de nuevo el producto, gracias a las características de la AppStore.

Postventa

Ofrecemos actualizaciones constantes y gratuitas para mejorar y ampliar el software

Disponibilidad

Es un producto que se distribuye a través de internet. la disponibilidad de este es constante y con un alcance global..



CADENA DE DISTRIBUCIÓN

Proveedores

Empresa. Apple

Servicio/Producto. Servicio de venta a través de la AppStore.

Descripción. Empresa dedicada a desarrollo de tecnologías computacionales, incluyendo servicios en línea como la AppStore, la cual funciona como plataforma para distribución de aplicaciones y videojuegos, creados por usuarios de la marca y orientados a mismos usuarios de la marca.

Empresa. Unity Technologies.

Servicio/Producto. Software especializado en desarrollo de videojuegos para dispositivos móviles.

Descripción. Empresa dedicada al desarrollo y distribución de software especializado para el desarrollo de videojuegos. Existen diversas licencias, desde gratuitas hasta aquellas exclusivas para el desarrollo de videojuegos para dispositivos móviles.

Empresa. Adobe

Servicio/Producto. Software para la creación de contenido para el videojuego.

Descripción. Empresa dedicada al desarrollo y distribución de software enfocado para diseñadores y desarrolladores, cuya motivación es realizar trabajos sorprendentes a partir de herramientas sencillas de usar.

Clientes

Empresa. Apple

Servicio/Producto. Contenido para la AppStore.

Empresa. Usuarios con dispositivos móviles de Apple.

Servicio/Producto. Videojuego.



MARKETING

Público meta

Son aquellas personas con dispositivo móvil de la familia Apple (iPod Touch, iPhone), que busquen una experiencia interactiva no tan sumersiva pero igual de entretenida, que genere satisfacción y diversión al usuario.

Competencia

Rovio.

Producto. Angry Birds

Ventaja competitiva. Además de la calidad del producto, una de sus ventajas es que está bien posicionado en el mercado, conociendo sus alcances y público meta.

Cobertura. Mundial, debido a que está disponible para diversos sistemas operativos y por ende diversos dispositivos.

Web. www.rovio.com.

Epic Games.

Producto. Infinity Blade

Ventaja competitiva. Estatus al ser parte de una empresa reconocida mundialmente por la calidad de sus trabajos y desarrollo y aplicación de tecnologías innovadoras en la industria de videojuegos.

Cobertura. Mundial ya que se encuentra en una plataforma popular como lo es iOS y es posible de descargar a través de la AppStore.

Web. www.epicgames.com

PopCap

Producto. Plants vs Zombies

Ventaja competitiva. Posicionamiento en el mercado, además de ser “innovador” en la dinámica y estilo de interacción.

Cobertura. Es posible descargar el videojuego, para distintas plataformas, lo cual hace que su cobertura sea global.

Web. www.popcap.com

MARKETING

Competencia

Andreas Illiger.

Producto. Tiny Wings

Ventaja competitiva. Es un videojuego que logro posicionarse, a pesar de la competencia, ya que propone un estilo visual único.

Cobertura. Mundial, ya que se encuentra en la AppStore, para usuarios de dispositivos de Apple.

Web. www.andreasilliger.com

Handcircus

Producto. Rolando 2

Ventaja competitiva. Al ser un videojuego relativamente popular, ha logrado reunir una cantidad considerable de seguidores.

Cobertura. Amplia, debido al medio por el cual se distribuye.

Web. <http://rolando2.ngmoco.com>.

Curve Studios

Producto. Fluidity

Ventaja competitiva. Posicionamiento en el mercado, además de ser uno de los primeros en aplicar física en un videojuego para descargar.

Cobertura. Exclusivo de Nintendo.

Web. <http://curve-studios.com/fluidity.html>.

Análisis de competencia

Estos videojuegos, en particular, tienen un estilo visual similar, lo suficientemente estilizado para agradar a público joven y no tan sintetizado para que audiencia mayor lo pueda comprender. Con excepción de Infinity Blade, se puede decir que el mercado meta de estos videojuegos son los niños, sin embargo, si observamos la situación de la industria móvil; solamente personas grandes poseen un dispositivo móvil inteligente, a través del cual pueden jugar sus hijos, hermanos, etc. Este tipo de juegos busca entretener sin ninguna pretensión, es decir, pasar el rato jugando , pero siempre dando incentivos para volver a jugar. Esta idea impera en la industria de los videojuegos móviles.



MARKETING

Acciones de posicionamiento

- Proponer estilo visual diferente y único a los videojuegos móviles actuales.
- Gameplay único e innovador.
- Uso de software exclusivo para su desarrollo.
- Marketing en redes sociales.

Instrumentos y estrategias para IDM

Se busca obtener referencias de usuarios potenciales para el desarrollo del videojuego. Referencias, nos referimos, a que tanto conocen de la industria, si tienen un dispositivo móvil, si juegan en él, si les gustan los videojuegos, que tan seguido compran o adquieren algún videojuego, etc.

Para obtener los resultados que buscamos, nos basamos en la Ingeniería Kansei, la cual es un método de diseño de producto en base a las necesidades del cliente.

Se lleva a cabo una serie de entrevistas a algunos usuarios, para determinar una serie de palabras que nos ayudarán al momento de planificar el videojuego, estas palabras serán proporcionadas por el usuario a partir de preguntas que se le harán.

Está comprobado que este método es sumamente útil al momento de estar trabajando en un producto nuevo, el cual se pretende introducir en un mercado competitivo.

Para estas entrevistas se determinaron algunos productos previamente establecidos en el mercado, como referencia de lo que el usuario puede llegar a conocer. Se realizaron estas entrevistas a cinco personas, para obtener las palabras kansei y así poder ordenarlas en familias y graficar de acuerdo a las respuestas del usuario.

MARKETING

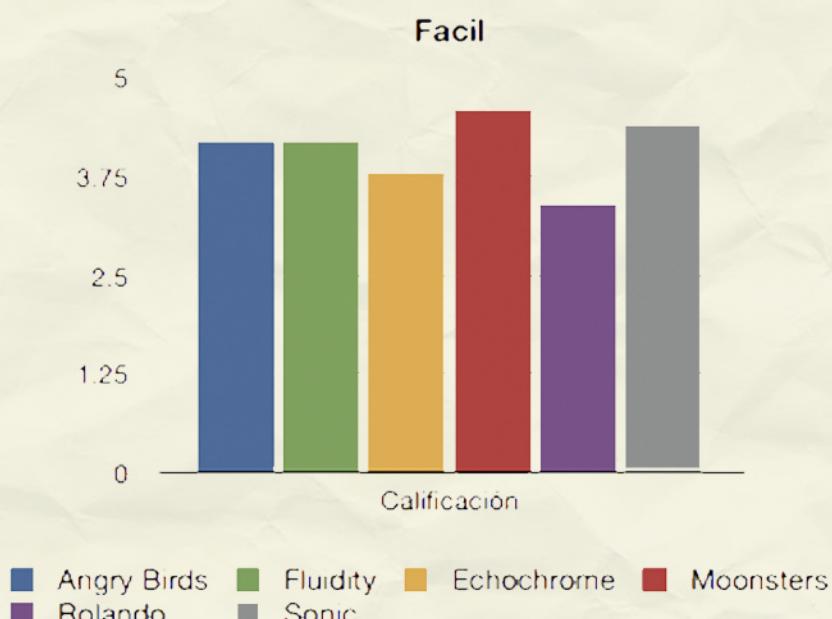
Resultados

Palabras kansei.

portabilidad	competencia	usable	comodo	expansivo
entretenimiento	casual	internet	incentivo	masivo
practico	llamativo	constante	atractivo	contenido
alegria	interactivo	familiar	sencillo	descargable
rapido	amigable	didáctico	ingenioso	actualizable
barato	sorprendente	grupal	creativo	controlable
disponibilidad	memorable	individual	realista	pausable
conexión	pequeño	solitario	original	corregible
comunidad	agil	educativo	contemporaneo	expandible
social	facil	atractivo	epico	contracultural

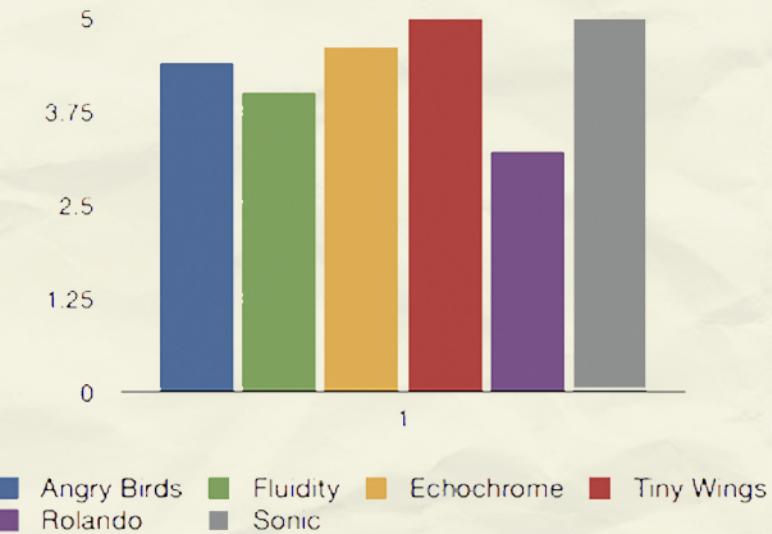
Gráficas

A partir de las palabras Kansei obtenidas, se realizó una selección de palabras y se formaron categorías, para su graficación.

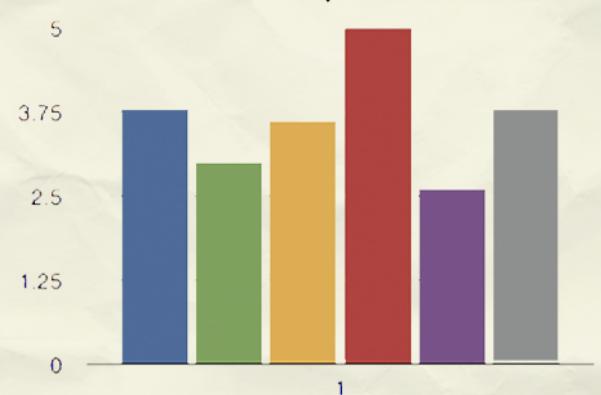


MARKETING

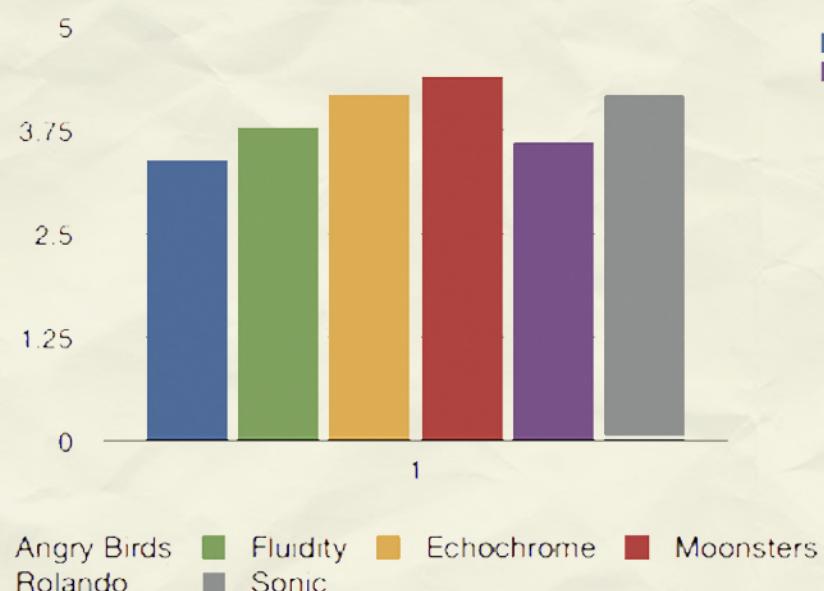
Original



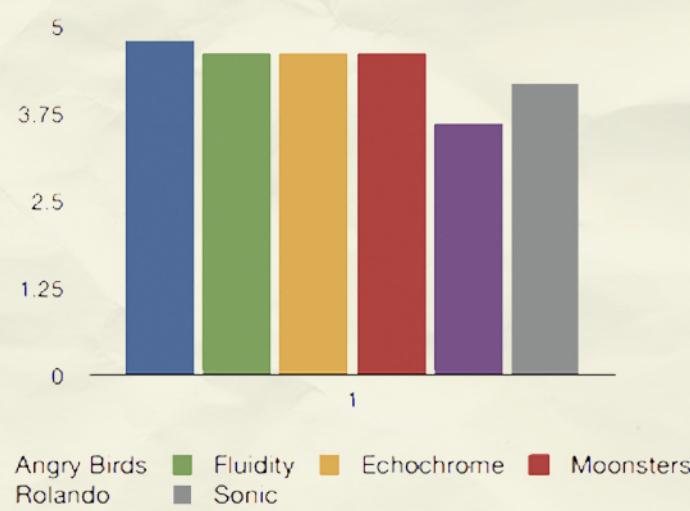
Popular



Atractivo



Facil



MARKETING

Descripción de producto.

G2G se dedica a desarrollar aplicaciones interactivas en dispositivos móviles, más específicamente, videojuegos. Se seleccionó este medio, ya que es un medio creciente y que aún no llega a su máxima expresión,, lo cual brinda libertad al estar desarrollando ideas para algún producto móvil.

Con nuestro trabajo, no solamente buscamos crear videojuegos, sino también experiencias que hagan que el usuario busque seguir interactuando con nuestro producto y por ende con nosotros.

Marca

Games2Games, fue elegido ya que nuestro equipo de desarrollo está conformado por personas que aman la industria y por consecuencia, buscan ser parte de ella e innovar en el proceso.

Siendo más literal, el significado de Games2Games, se refiere a que existen videojuegos que nos hacen querer crear nuestro propio videojuego. Es decir, experiencias tan fuertes y memorables pero al mismo tiempo inexplicables, para alguien ajeno a este medio, que nos hacen buscar algún medio para poder plasmar todas nuestras ideas para consumarlas. Games2Games busca hacer eso y más, competir no es una prioridad, sino generar y crear.

Logotipo

El logotipo de G2G, hace referencia a un control de consola, siendo las dos G's que forman nuestro nombre, con un 2 al centro siendo la unión entre esos dos extremos.





MARKETING

Estrategia de introducción al mercado

- Método Kansei

Los resultados esperados son referencias de usuario para el diseño del videojuego.

- Lanzar algún demo gratuito en la AppStore

Con esto se espera ganar seguidores dentro de la comunidad de usuarios, para que conozcan nuestro trabajo y así puedan seguir apoyándonos en los lanzamientos de los productos consecuentes.

Aplicaciones visuales

- Sitio Web.
- Presencia en redes sociales.
- Publicidad digital en redes sociales.
- Posicionamiento en AppStore.

Costos y Precio

Inversión

MARKETING

Costos y Precio

Inversión

Escritorios	4.00	\$ 1,800.00	\$ 7,200.00
Sillas de oficina	4.00	\$ 900.00	\$ 3,600.00
Librero	1.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
Sillon	1.00	\$ 6,300.00	\$ 6,300.00
Mesa de juntas	1.00	\$ 2,050.00	\$ 2,050.00
Sillas para clientes	4.00	\$ 500.00	\$ 2,000.00
Archivero	1.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Computadoras (Mac)	3.00	\$ 25,000.00	\$ 75,000.00
No break	4.00	\$ 1,400.00	\$ 5,600.00
Tramites		\$ 5,000.00	\$ 0.00
Pizarron	1.00	\$ 350.00	\$ 350.00
Restirador	1.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00
Proyector	1.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Cafetera	1.00	\$ 600.00	\$ 600.00
Trapeador	1.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Cubeta	1.00	\$ 20.00	\$ 20.00
Toallas	2.00	\$ 50.00	\$ 100.00
Disco Duro de Respaldo	1.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Hosting	1.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
Dominio	1.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Tableta de Dibujo	1.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Multifuncional	1.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
INVERSION INICIAL			\$ 133,510.00
CAPITAL DISPONIBLE			\$ 90,245.00
TOTAL			\$ 43,265.00

MARKETING

Costos y Precio

Capital de trabajo

Agua potable	1.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Luz	1.00	\$ 450.00	\$ 450.00
Internet	1.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Iphone (telefono) *	1.00	\$ 2,750.00	\$ 2,750.00
Engine *	1.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Papelería			
Plumones	1.00	\$ 40.00	\$ 40.00
Productos de limpieza	1.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Papel de baño	1.00	\$ 70.00	\$ 70.00
Vasos	10.00	\$ 20.00	\$ 200.00
Agua potable	1.00	\$ 30.00	\$ 30.00
Jabon	1.00	\$ 90.00	\$ 90.00
Sueldos	3.00	\$ 0.00	\$ 0.00
			\$ 6,930.00
Copias del juego al mes			462

* Cantidad dividida en pagos mensuales por un año

