

# Modelo de Negocio

Fernandez Valentina

Nogueira-Barria Enzo

El modelo de negocio a implementar será el modelo **Free to Play**. Este modelo consiste en ofrecer el juego de manera gratuita, obteniendo beneficios no de forma directa de los jugadores, sino mediante publicidad, y la venta de contenido extra. Este contenido extra no afecta al progreso del jugador, sino que es puramente cosmético. Como nuevos músicos, o cambios en el color del bandoneón.

La aplicación de este modelo dará el resultado de más jugadores probando el juego inicialmente, y cada uno de estos tiene la posibilidad de gastar distintas cantidades de dinero dependiendo de su engagement con el juego y su situación económica particular. El objetivo del uso de este modelo es captar no solo la mayor cantidad de nuevos jugadores posible, sino mantener su interés en el juego para que estos realicen microtransacciones.

Actualmente los 10 juegos con mayor recaudación de Google Play aplican el modelo de negocio Free to Play. Candy Crush Saga, el Coin Master, el Garena Free Fire - Rampage, Roblox y Pokémon GO, integran el top 5, estos incluyen publicidades e compras de contenido extra (conocido como microtransacciones). Juegos rítmicos similares a Divertango como el Piano Tiles, aplican este modelo de negocio haciendo que los usuarios puedan descargar el juego gratuitamente y paguen por ciertas canciones, además de mostrar publicidades entre los niveles.

Específicamente Divertango mostraría publicidades al inicio o fin de comenzar una nueva partida y daría a los usuarios la opción de pagar para desbloquear nuevas canciones de piazolla, nuevas opciones de músicos para tener encuentros musicales ,y la posibilidad de personalizar el color del bandoneón que se utiliza en las partidas.