

PROPUESTA DE VALOR

Nuestro producto, a diferencia de otros, crea un valor específicamente para los juegos independientes. Hoy en día los juegos independientes no llegan a ser muy conocidos, porque no se les da la oportunidad. Nosotros, "Glacier", les damos esta oportunidad.

No solo eso sino que además, ofrece a nuestro cliente claridad y comodidad en nuestra app ya que esta dividido en diferentes categorías, dependiendo en que muestres tu interés. También tenemos un game premium, en el cual puedes utilizar una cantidad de juegos pagando un tanto de dinero al mes. El otro método de obtener los juegos sería el casual service, en este pagas a un precio barato por el juego al que estés dispuesto a jugar.

Al día de hoy, es muy complicado encontrar una aplicación de videojuegos basada, por así decirlo, en Netflix la aplicación. La nuestra, es básicamente lo mismo solo que en esta hay videojuegos no películas. En "Glacier", seremos nosotros los que decidimos quien puede publicar un juego en nuestra app.

Por todo este tipo de razones no debería tener ni la mínima duda de que nosotros, ofrecemos cosas que ellos no.

EMPRESAS	OPORTUNIDAD	PRECIO O OFERTAS	APLICACION
STEAM	Da oportunidad pero solo el 5% se llegan a conocer	Mas caro, no tiene ofertas	Ordenada pero solo te enseñan los mas destacados
PLAY STORE	No les da una oportunidad	No ofrece juegos independientes	No tiene ni claridad ni un orden
GLACIER	Les da una oportunidad el 100% serian conocidos	Mas barato y tiene la oferta de game premium	Claro y cómodo, te enseña los que te gustan

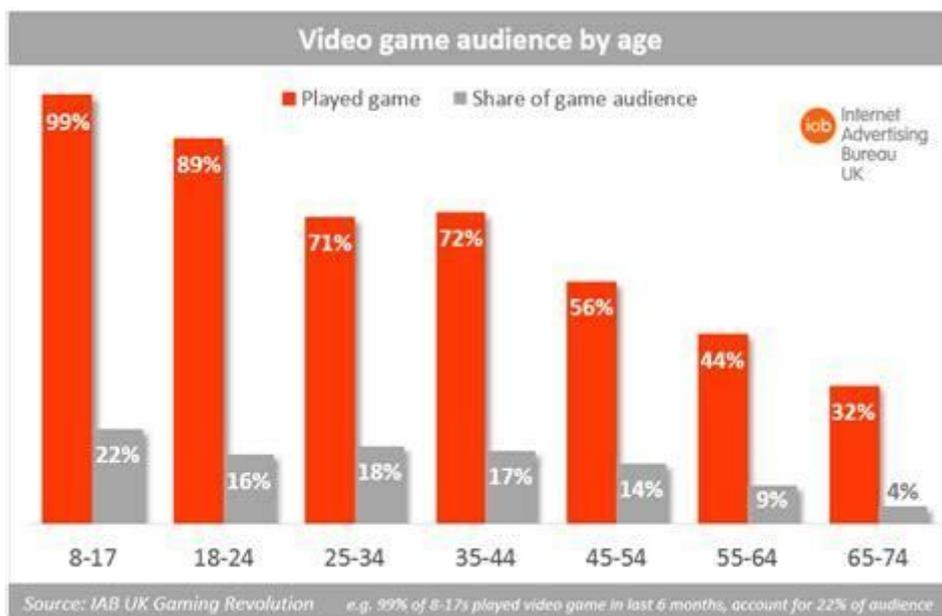
Análisis dafo. Peter pn aquí todo lo del análisis porfavor para seguir el orden de las fichas de nestor

SEGMENTACION DEL MERCADO

En primer lugar hemos decidido separar nuestros clientes en dos grupos con distintos perfiles : usuarios y las empresas e videojuegos.

Perfil usuario

Realizando un análisis de segmentación de mercado hemos destacado como principales clientes a los niños(6-11) , adolescentes(11-18),adultos(18-60) e incluso señores mayores(60-80).Como bien podéis ver ,los videojuegos son un buen negocio ya que gente de todas las edades se dedica a jugar a estos.

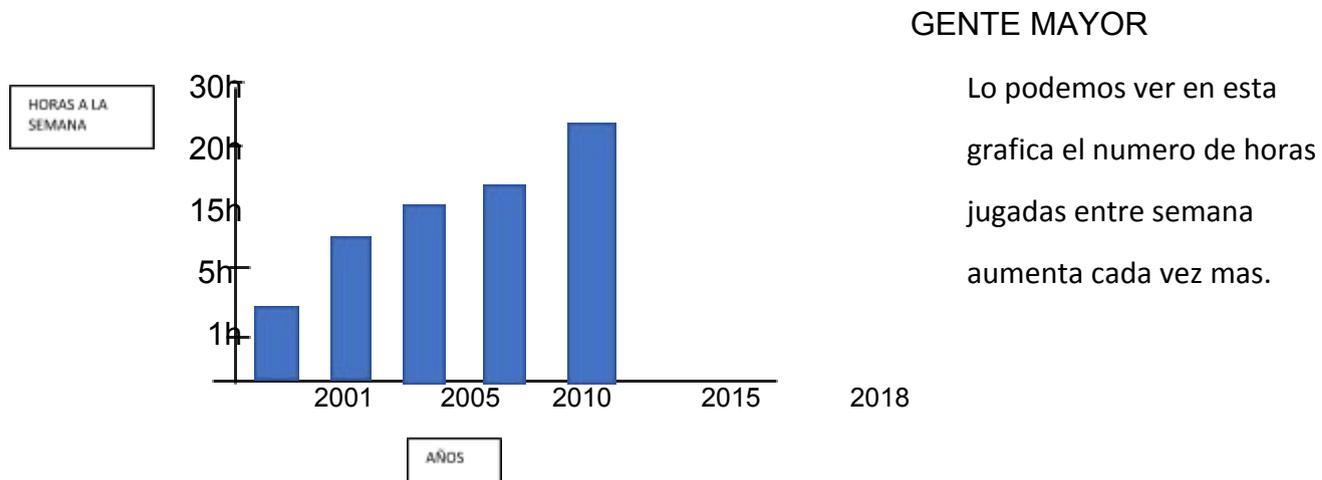


En primer lugar, en esta grafica podemos localizar a los niños y a los adolescentes como usuarios debido a que son personas jóvenes disponen de mayor tiempo y además un adolescente no valora tanto el precio frente los tributos por lo que puede llegar a invertir 550 € al año.

En esta grafica se puede observar otro de los segmentos que hemos hallado el cual esta formado por los adultos. Consideramos que ellos también van a ser una gran

parte de nuestros clientes teniendo en cuenta que el 72% de los adultos son lo que juegan a videojuegos independientes.

Otros posibles usuarios a tener en cuenta serian los señores mayores, ya que cada vez más y mas gente mayor juega a videojuegos independientes y en los últimos años el numero de personas mayores jugando, aumenta.



Perfil de las empresas

Y realizando otro análisis del mercado, diferente al anterior, hemos descubierto que las empresas que mas se suelen abrir a este tipo de ofertas, no suelen ser empresas muy grandes ni muy famosas sin empresas pequeñas y humildes.

Por ejemplo, hemos contactado con varias empresas y una de ellas esta dispuesta a tomar parte en nuestro negocio. Esta es Indie Games. Todas las empresas que contacten con nosotros serán del estilo de estas empresas que en su momento estuvieron en el topo pero por distintas causas se han hundido.

Nosotros ,como ya hemos comentado antes , les ofrecemos una segunda oportunidad. También hemos tenido en cuenta en pedirles que tomen parte empresas mas populares pero primero empezaremos preguntando a las pequeñas. Como pueden ser



ACTIVISION®

