

PROPOSICIÓN DE VALOR:

Nuestra empresa, *Sakura WORLD*, está destinada a crear un videojuego de realidad virtual que se caracteriza por ser un mundo libre, es decir, un mundo en el que el usuario tiene la libertad de realizar cualquier acción, el escenario estaría ambientado en una ciudad, con sus locales, y por ello el jugador puede decidir a dónde dirigirse, con quién hablar... La historia se desarrollará a partir de las decisiones que tome el usuario a raíz de las diferentes situaciones sociales que aparezcan. De este modo, al finalizar el mismo, se creará un mundo definido por dichas acciones. El objetivo del proyecto es resolver la falta de concienciación sobre los problemas sociales, como por ejemplo si el usuario se encuentra con una persona que está siendo acosada, tiene la oportunidad de impedir la agresión o ignorarla, puesto que hay gente que no se da cuenta de la existencia e importancia de esta clase de problemas; ayudar en la terapia de pacientes de clínicas psicológicas o a la de jóvenes en centros de menores, además de saciar la necesidad de ocio al ser un videojuego.

En nuestro caso, el valor cuantitativo de la empresa, es decir el precio, sería entre 40 y 60€, dado que los precios de videojuegos en RV oscilan entre dichas cantidades. El valor cualitativo sería la alta calidad de nuestros gráficos e historia para poder hacer sentir al usuario la realidad de las consecuencias creadas a partir de sus decisiones, con una experiencia más cercana a los sentidos.

Nuestro producto podría ser distinguido del resto de competidores debido a la novedad que introduce la idea porque no hay muchos que desarrollen este tipo de videojuegos en concreto, la prestación o dinero contribuido en nuestro proyecto no nos diferenciaría de los demás, porque, como la mayoría de empresas, solicitaríamos un préstamo a unos inversores. Por otro lado, se refleja nuestro empeño en remarcar los problemas que repercutirán en el futuro, nuestro futuro; por lo tanto, se podría decir que tiene una pequeña parte personal. Nosotros no facilitamos el trabajo a nadie porque creemos en la eficiencia, por lo tanto, habría que utilizar los recursos al máximo pero, sin explotarlos.

Minimizaríamos riesgos antes de salir al mercado mediante la creación de un plan detallado de los procesos como el diseño, la programación o las ventas que llevadas a cabo.



Sakura WORLD