

Videojuegos para Mobile



naskadigital
naskadigital

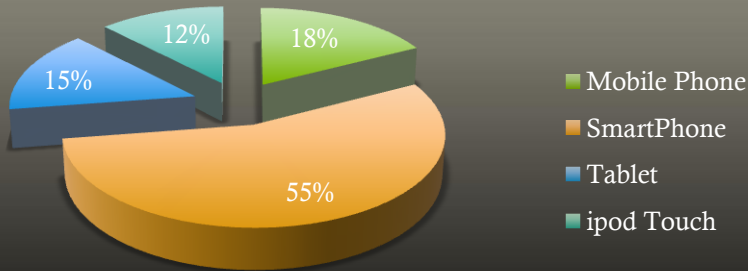


Comprendiendo la Industria Mundial

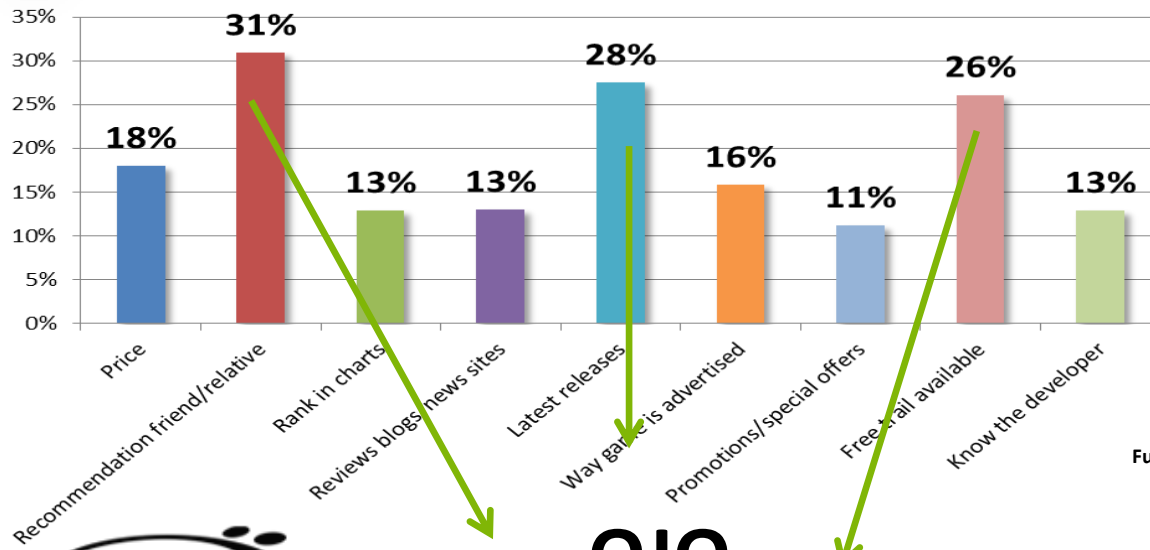
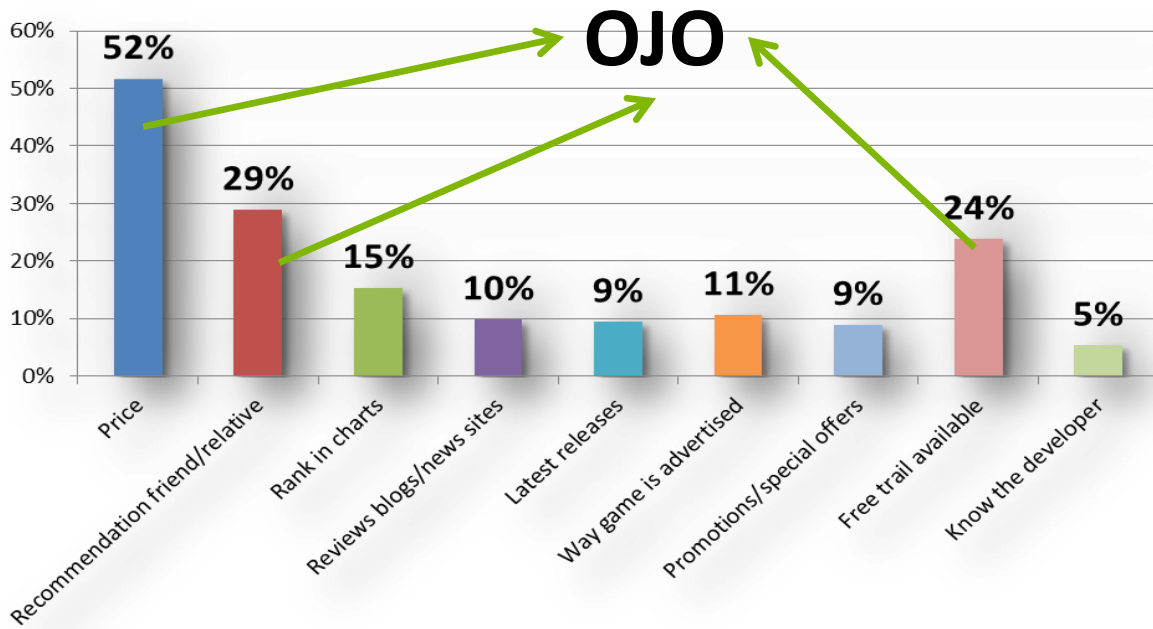


Jugadores - % de Jugadores que Pagan por los Videojuegos

Jugadores por Tipo de Tecnología



Razones por las que las Personas Descarga Juegos



Fuente New Zoo



OJO

Versión demo

El demo (lite version) consiste en una versión gratis del juego, para dar a conocer su calidad

No se pierde nada haciendo una versión demo

No se vende si no se deja conocer

No es rentable si no tiene un complemento

Versión demo+ demo full

Lo esencial es dar a conocer, en la versión demo que mejores features son disponibles en versión full

Versión gratis con publicidad

Opción riesgosa. Todo depende del ingreso publicidad

Versión gratis completa con publicidad + versión full

Opción favorita de varios desarrolladores. Si al jugador no le gusta la publicidad, compra la versión sin publicidad. Si no, al menos tenemos ingresos de la publicidad.

Versión demo con publicidad + versión full

Dinero desde ambas fuentes. Aconsejable la versión in-app purchase



Factores Claves de Éxito:

- Adictivo (logros difíciles, reglas muy sencillas, resultados amigables)
- Varios niveles
- Tema conocido (carrera, puzzle, rompecabezas, entorno familiar, comida)
- Para niños y adultos (como películas de Pixar, animadas y todo público)
- Una estética friendly, amigable,
- Colores vivos y personajes tiernos
- Fuentes, música, de un tono accesible
- Con cronometro
- Screenshots explicativos, demostrativos
- Juegos para nichos específicos: mujeres, niños
- Referencia a cosas del cotidiano, muy basicas: trabajo, comida, etc.



Factores Clave de Riesgo:

- Culturalmente limitado (futbol, música, ciudad precisa, términos muy locales, costumbre, etc.)
- Ningún desafío, ningún challenge que nos de ganas de seguir jugando
- Juegos de matar
- Juegos educativos en un mercado de entretenimiento
- Contenidos agresivos, textos demasiado expresivos, etc.
- Marcas, Referencias a juegos específicos, Películas, etc.
- Juegos para nichos muy específicos (financieros, solteros, etc.)



Icono:

- Focus group necesarios (medio publicitario, creativo)
- Debe ser demostrativo, informativo, funny, sencillo, con colores agradables
- No debe ser una copa de futbol, algo ochentero, una cara neutral, etc.
- Debe respetar las normas de las Tiendad Online

Calidad:

- Tener muchas personas para jugar
- Tener temprano feedbacks honestos
- Si hay confusión, entender por qué

El titulo:

- Debe ser conciso, corto, llamativo

Por ejemplo, llamamos al juego de David y Juan S “Punching Paul”: + de 40 juegos se llaman puzzle...., pop ... o poker..... y solo 10 en punch, lo cual es, además, una palabra (pegar) mucho más llamativa. Otro titulo ejemplo: foodscanner. Se entiende, es corto, explica el principio del juego, etc.



Algunas Sugerencias para Publicidad



Algunas Sugerencias

- ◆ Conocer las razones del fracaso de algunos juegos (según contenido, calidad imagen, publico objetivo, ruido en el mercado). Tomando el ejemplo de los dos fracasos mencionados más arriba, los nombres son razones obvias.
- ◆ Desarrollar un estudio sobre los nichos en los cuales figuran las mejores ventas (books, etc.)
- ◆ Conocer mejor los tips del mercado
- ◆ Evaluar interés de los temas clave
- ◆ Desarrollar 5 o 6 scripts para juegos



Algunas Sugerencias

- ◆ Identifique Oportunidades de desarrollo en Múltiples Plataformas.
- ◆ Identifique el Mercado Objetivo (Segmento – Plataforma – Experiencia – Calidad)
- ◆ Identifique las formas de Monetización y la Penetración por plataforma
- ◆ Piense como crear EXPERIENCIAS únicas por Plataforma y Cree nuevas posibilidades

Mix Product

Fracasos y éxitos



Name: X Pong
Concept: Extreme pong.
Cost: 0.99
Sales: 20
Days in the market: 210



Name: Fumbers
Concept: sudoku
Cost: 1.99
Sales: 62
Days in the market: 40



Name: Star Ride
Concept: juego
Cost: 2.99
Sales: 1200
Days in the market: 270



Name: Theme Park Madness
Concept: juego
Cost: 18.99
Sales: 4800
Days in the market: 367



Name: meet me
Concept: meeting people
Cost: 0.99
Sales: 15.000
Days in the market: 180



Name: Fling!
Concept: puzzle
Cost: 0.99
Sales: 500.000
Days in the market: 205



Name: Orbital
Concept: destroying
Cost: 2.99
Sales: 50000
Days in the market: 180



Name: Stitch'em
Concept: word game
Cost: 0.99
Sales: 200800
Days in the market: 353



Name: moto X Mayhem
Concept: ride
Cost: 0.99
Sales: 800.000
Days in the market: 218



Name: Flight...
Concept: juego
Cost: 0.99
Sales: 2.000.000
Days in the market: 361



Name: bejeweled 2
Concept: puzzle
Cost: 2.99
Sales: 5.000.000
Days in the market: 600