

## DOBLE GRAU EN INFORMÀTICA DE GESTIÓ I SISTEMES D'INFORMACIÓ/ GRAU EN DISSENY I PRODUCCIÓ DE VIDEOJOC

### 107225 - MODELS DE NEGOCI

#### Informació general

- Curs acadèmic 2023/24
- Curs: Segon
- Trimestre: Segon
- Nombre de crèdits: 6
- Professorat:
  - Pablo Migliorini <[pmigliorini@tecnocampus.cat](mailto:pmigliorini@tecnocampus.cat)>

#### Llengües de docència

- Castellà
- Anglès
- Català

Durant l'assignatura es fan servir materials (articles, vídeos, guies, etc.) en anglès i castellà.

#### Presentació de l'assignatura

L'assignatura de "Models de Negoci" parteix de l'exploració conceptual del que és un model de negoci *per se* i la seva aplicabilitat a la indústria del videojoc. L'assignatura cobreix un recorregut ampli de formes de rendibilitzar les diferents activitats econòmiques actualment existents a la indústria, models de monetització de videojocs, estratègies de producte i possibles contingències derivades d'entendre el joc com a producte o servei.

Els coneixements i competències que cobreix l'assignatura s'assoleixen a partir de les diferents sessions de teoria, de treball en equip, de discussions grupals, de recerca, etc. És per aquest fet que el sistema d'avaluació premia el treball constant en equip i l'adquisició del coneixement teòric a títol individual.

#### Competències/Resultats d'aprenentatge

##### Bàsica

- B2\_ Que els estudiants sàpiguen aplicar els seus coneixements a la seva feina o vocació d'una forma professional i tinguin les competències que demostrin mitjançant l'elaboració i defensa d'arguments i la resolució de problemes dins de la seva àrea d'estudi
- B4\_ Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tan especialitzat com no especialitzat

##### Específica

- V12. Aplicar la iniciativa emprenedora i la innovació per a la creació de nous videojocs i línies de negoci.
- V13. Aplicar la visió sobre el negoci, el màrqueting i les vendes, l'anàlisi econòmic i el coneixement tècnic per a la producció de videojocs.

## Transversal

- T1\_ Que els estudiants coneixin un tercer idioma, que serà preferentment l'anglès, amb un nivell adequat de forma oral i per escrit, d'acord amb les necessitats que tindran les graduades i els graduats a cada titulació
- T2\_ Que els estudiants tinguin capacitat per a treballar com a membres d'un equip interdisciplinari ja sigui com un membres més, o realitzant tasques de direcció amb la finalitat de contribuir a desenvolupar projectes amb pragmatisme i sentit de la responsabilitat, assumint compromisos tenint en compte els recursos disponibles

No definides

## Continguts

---

### 1. CONCEPTUALITZACIÓ: MODELS DE NEGOCI

#### 1.1 Què és un Model de Negoci?

##### 1.1.1 Activitat Econòmica de l'Empresa.

##### 1.1.2 Unitats Estratègiques de Negoci vs Divisions.

##### 1.1.3 Models de Negoci vs Models d'Ingressos.

##### 1.1.4 El Business Model CANVAS.

#### 1.2 Activitats Econòmiques i Models de Negoci a la indústria del videojoc.

##### 1.2.1 Desenvolupament: amateur, indie i desenvolupament a tercers (serious games, gamificació, servei de desenvolupament)

##### 1.2.2 Publishing: plataformes, publicació, distribució, màrqueting i PR, consultoria, finançament, etc.

##### 1.2.3 Serveis: incubació, acceleració, coworking, porting, traducció i localització, so, música, voiceover, QA, UX, agències de mitjans, agències de publicitat, legal, motors, sistemes de control de versions, programaris de desenvolupament (Hack'n'Plan, Jira, Trello), etc.

##### 1.2.4 Altres agents: premsa, formació, gestió de dades, associacions, streamers i influencers, etc.

##### 1.2.5 Possibles combinacions per assegurar la supervivència del petit estudi de desenvolupament.

#### 1.3 Possibles canvis d'activitats econòmiques o UENS i decisions importants que fan canviar el negoci.

##### 1.3.1 Canvis Intrínsecs

##### 1.3.2 Canvis Extrínsecs

#### 1.4 Protecció de desenvolupaments pròpis davant de possibles canvis.

##### 1.4.1 Tipus d'IPs i com protegir-les.

##### 1.4.2 Avantatges i inconvenients a l'hora de fer negoci amb les IPs originals.

##### 1.4.3 Com arribar a desenvolupar llicències pròpies o de tercers.

### 2. CONCEPTUALITZACIÓ: MODELS D'INGRESSOS

#### 2.1 Models d'Ingressos vs Fonts d'Ingressos

#### 2.2 B2B vs B2C

#### 2.3 Fonts d'Ingressos vs Sistemes de Monetització.

#### 2.4 Sistemes de Monetització

##### 2.4.1 Pay to Play vs Free to Play + Sistemes de Monetització Híbrids.

##### 2.4.1.1 P2P: Pay per Play, Pay per Copy, Pay Per Download, Episodic Sales, Subscription.

##### 2.4.1.2 F2P: In-game purchases, Advertising, Auction and Player Trades, Expansions, Donations

##### 2.4.1.3 Híbrids: Freemium vs Paymium

#### 2.5 Principis de disseny econòmic

##### 2.5.1 Desenvolupaments pròpis: què monetitzar, a qui, com i anàlisi de KPIs

##### 2.5.2 Sistemes econòmics de fertilització creuada entre UENS

### 3. ESTRATÈGIES DE PRODUCTE

#### 3.1 Estratègies competitives

##### 3.1.1 Mercats vs Productes. Matriu d'Ansoff.

##### 3.1.2 Estratègies Genèriques de Porter

##### 3.1.3 Diversificació vs Concentració.

#### 3.2 Estratègies corporatives:

##### 3.2.1 Anàlisi de Portfoli. Matriu BCG.

##### 3.2.2 Fases de cicle de vida del joc en un mercat

##### 3.2.3 Abast: Cobertura geogràfica.

##### 3.2.4 Decisions sobre el Mètode de Desenvolupament de Negoci.

#### 3.3 Estratègies operatives:

##### 3.3.1 Ventatja competitiva global

##### 3.3.1.1 Configuració Activitats de Valor

##### 3.3.1.2 Coordinació Activitats de Valor

#### 3.4 Aterrant: Estratègies Dominants a la Indústria del Videojoc

##### 3.4.1 Organitzativa: Outsourcing

##### 3.4.2 Corporativa: Partnership

##### 3.4.3 Competitiva: Diversificació

### 4. GAMES AS PRODUCTS VS GAMES AS SERVICES

#### 4.1 Lògica de producte vs Lògica de servei

#### 4.2 Contextualització: el joc abans i ara

#### 4.3 El joc com a producte i el joc com a servei (Game as a Service o GaaS)

#### 4.4 GaaS: problemàtica i requisits de negoci

#### 4.5 Decisions prèvies: creativitat i proposta de valor

#### 4.6 Models d'ingressos associats

#### 4.7 Co-creació i la relació amb l'usuari

##### 4.7.1 Negociació i punts d'inflexió

- 4.7.1.1 Feedback i la simetria de poder
- 4.7.1.2 Canvi de mans
- 4.7.1.3 La fi del cicle de vida del joc

## Objectius de Desenvolupament Sostenible

---

- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat

## Sistema d'avaluació i qualificació

---

La nota de cada alumne es calcularà seguint els següents percentatges:

- A1. Exercicis i treballs en grups a realitzar a classe o a casa: 25%
- A2. Treball final en grups: 25%
- A3. Examen parcial: 15%
- A4. Examen final: 35%

Nota final =  $A1 \times 0,25 + A2 \times 0,25 + A3 \times 0,15 + A4 \times 0,35$

### Consideracions:

- Els exàmens (parcial i final), s'han de superar amb una nota mínima de cinc (5) per a superar l'avaluació continuada.
- Una activitat no lliurada o lliurada amb retard i sense justificació (citació judicial o assumpte mèdic) compta com un zero (0).
- És responsabilitat de l'alumne evitar el plagi en totes les seves formes. En el cas de detectar un plagi en alguna activitat, independentment del seu abast, correspondrà a tenir una nota de zero (0). A més, la professora comunicarà a Direcció de Departament la situació per a que es prenguin mesures aplicables en matèria de règim sancionador.

### Recuperació:

- Els alumnes amb una qualificació inferior a cinc (5) en la nota d'algún dels exàmens (parcial o final), podran recuperar l'assignatura mitjançant la realització d'un únic examen que recollirà tot el contingut de la mateixa. La nota de l'examen de recuperació serà la nota final de l'assignatura.
- Els alumnes amb una qualificació inferior a cinc (5) en la nota ponderada de les activitats d'avaluació de primera convocatòria, podran recuperar l'assignatura mitjançant la realització d'un únic examen que recollirà tot el contingut de la mateixa. La nota de l'examen de recuperació serà la nota final de l'assignatura.
- La qualificació màxima que es pot assolir en convocatòria extraordinària o segona convocatòria és un cinc (5).