

GRAU EN DISSENY I PRODUCCIÓ DE VIDEOJOCs

106224 - MODELS DE NEGOCI

Informació general

- Curs acadèmic 2026/27
- Departament: Indústries culturals
- Tipus d'assignatura: Bàsica
- Curs: Segon
- Trimestre: Segon
- Nombre de crèdits: 6
- Professorat:
 - Pablo Migliorini [<pmigliorini@tecnocampus.cat>](mailto:pmigliorini@tecnocampus.cat)

Llengües de docència

- Castellà

L'idioma d'impartició del curs és el castellà, igual que la major part del material docent utilitzat. També es treballarà amb material docent en anglès.

Els estudiants es poden expressar lliurement en castellà, català o en anglès.

Els treballs, exercicis i exàmens també podran ser realitzades en castellà, català o anglès.

Presentació de l'assignatura

MODELS DE NEGOCI (106414) és una assignatura obligatòria de segon curs del Grau en Disseny i Producció de Videojocs que pertany a l'àrea de Producció i Negoci.

L'objectiu principal de l'assignatura és que els estudiants coneguin i comprenguin les diferents maneres que tenen les empreses en el sector dels videojocs per operar, fer negocis i generar beneficis. A través d'aquesta assignatura, els estudiants podran comprendre millor com fan les empreses de videojocs per crear, lliurar, capturar i retenir valor dels seus clients.

Com a objectiu complementari de l'assignatura, els estudiants aprendran a elaborar un model de negoci eficaç per a una empresa desenvolupadora de videojocs.

MODELS DE NEGOCI està especialment enfocada al sector dels videojocs amb exemples i casos reals presos directament de la indústria. És important que els estudiants que participin en aquest curs tinguin coneixements dels diferents agents que componen la cadena de valor de la indústria dels videojocs. Ja que s'analitzaran casos reals i actuals de la indústria, també és recomanable que els participants d'aquest curs coneguin de primera mà els principals videojocs del mercat.

La metodologia docent s'assenta en dos tipus de sessions: (i) sessions teòriques on s'expliquen els conceptes relacionats amb els models de negoci de les empreses de videojocs i (ii) sessions pràctiques on es posen en ús els conceptes explicats per a la resolució de exercicis i problemes, estudis de casos i per al desenvolupament del model de negoci dels projectes empresarials dels estudiants.

Competències/Resultats d'aprenentatge

Específica

- E12. Aplicar la iniciativa emprenedora i la innovació per a la creació de nous videojocs i línies de negoci.
- E13. Aplicar la visió sobre el negoci, el màrqueting i les vendes, l'anàlisi econòmic i el coneixement tècnic per a la producció de videojocs.
-

E14. Liderar equips de dissenyadors, artistes o desenvolupadors per a la consecució dels objectius especificats en el temps previst, de forma estructurada segons la metodologia establerta per a la gestió del projecte.

General

- G2. Resoldre problemes complexos del seu àmbit laboral, mitjançant l'aplicació dels seus coneixements, l'elaboració d'arguments i procediments, i l'ús d'idees creatives i innovadores.
- G3. Reunir i interpretar dades rellevants (normalment dins de la seva àrea d'estudi) per emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants d'índole social, científica o ètica.
- G4. Comunicar informació, idees, problemes i solucions a un públic especialitzat com no especialitzat.
- G5. Desenvolupar les habilitats d'aprenentatge necessàries per emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

No definides

Continguts

TEMA 1: Introducció

1. Activitats econòmiques
2. Estructures organitzatives
3. Cadena de valor

TEMA 2: Model de negoci

1. Lenfocament del model de negoci de les empreses
2. Els models de negoci a la indústria dels videojocs
3. El CANVES de model de negoci

TEMA 3: Mercat objectiu i Proposta de valor

1. El concepte de valor
2. La creació de valor a les empreses
3. Desenvolupament d'una proposta de valor eficaç
 - Definició, mesurament i segmentació del mercat objectiu
 - El perfil del client prioritari
 - El mapa de valor de l'empresa
 - L'encaix estratègic: CANVES de proposta de valor

TEMA 4: Sistemes de monetització

1. La lògica d'ingressos: GAAP vs GAAS
2. El model d'ingressos: P2P, F2P i models híbrids
3. Les fonts d'ingressos
4. Desenvolupament d'un sistema de monetització eficaç
 - Què monetitzar?
 - A qui monetitzar?
 - Com monetitzar?
 - Com mesurar allò monetitzat?

TEMA 5: Estratègies de negoci

1. Estratègies de producte i la gestió de la propietat intel·lectual (IP)
2. Estratègies de preu i de distribució
3. Estratègies de comunicació i publicitat
4. Estratègies competitives i corporatives

Objectius de Desenvolupament Sostenible

- 05 - Igualtat de gènere
- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat

Activitats i Sistema d'avaluació

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

- **A1. Exercicis, problemes i activitats pràctiques en grup: 30%**
- **A2. Treball final en grup: 15%**
- **A3. Examen parcial: 15%**
- **A4. Examen final: 40%**

Nota final = $A1 \times 0,3 + A2 \times 0,15 + A3 \times 0,15 + A4 \times 0,4$

Consideracions:

Els exàmens (parcial i final) s'han de superar amb una nota mínima de quatre (4) per fer mitjana amb la resta de notes de 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 de totes les formes. En cas de detectar un plagi en alguna activitat, independentment del seu abast, correspon a tenir una nota de 0. A més, el professor comunicarà a Direcció de Departament la situació perquè es prenguin mesures aplicables en matèria de règim sancionador.

Recuperació:

Els alumnes amb una qualificació inferior a quatre (4) a la nota final de primera convocatòria, podran recuperar l'assignatura mitjançant la realització d'un únic examen que en recollirà tot el contingut.

La qualificació màxima que es pot assolir en segona convocatòria és un cinc (5).

Bibliografia i Recursos

- Davidovici-Nora, Myriam. (2014). Paid and free digital business models innovations in the video game industry. Digiworld Economic Journal, (94), 83.
- Lovell, Nichollas. (2017). The Pyramid of Game Design. CRC Press: Taylor & Francis Group.
- Nichols, Randy. (2014) The Video Game Business (International Screen Industries). British Film Institute
- Osterwalder, Alexander, et al. (2015): "Value Proposition Design: How to Create Products and Services Customers Want." Wiley, 2015.
- Osterwalder, Alexander, y Pigneur, Yves. (2013): "Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers." Wiley, 2013.