

NINTENVERSE

–

PLAN DE EMPRESA

Jesús Valencia Potenciano

Director y Propietario de Nintenverse

C/ Pintor Gastón Castelló, 2, 2F

03110, Mutxamel, Alicante

Teléfono: 698 55 11 66

Email 1: admin@nintentenverse.com

Email 2: redes.nintenverse@gmail.com

Página Web: http://nintenverse.com/

**RESUMEN EJECUTIVO**

Nintenverse es un medio de prensa digital dedicado a los vídeo juegos y en especial a la empresa nipona, Nintendo. En su totalidad 34 personas de más de 5 nacionalidades distintas colaboran a diario para que el proyecto siga funcionando un año y seis meses después de su lanzamiento, el 27 de marzo de 2017. Estructurado por equipos de trabajo, uno por área, divididos en Dirección, Marketing, Recursos Humanos, Redacción, Ilustración, eSports y YouTube. Algunos grupos cuentan con pequeños equipos independientes dedicados a tareas más específicas dentro de sus respectivas áreas.

Nintenverse nace con el objetivo de resolver tres problemas para sus usuarios y visitantes. Primeramente, el ofrecer un medio de prensa libre de "clickbait" y de las modernas políticas que han convertido a parte de la competencia en "medios amarillistas". Por otra parte, el ofrecer el primer comparador del mercado dedicado en exclusiva a los productos para las consolas de Nintendo con la capacidad de mostrar precios procedentes de España y países de Centroamérica y Sudamérica desde un mismo lugar. Por último, el acometer un compromiso real con la sociedad que nos rodea creando un ambicioso y pionero programa de Responsabilidad Social: Nintenverse X Educación. El objetivo es aportar nuestro conocimiento y experiencia como proyecto emprendedor multidisciplinario, para impartir cursos de corta duración en los cuales desarrollar habilidades y aptitudes vitales para una juventud que tendrá que vivir en un mercado laboral cada vez más competitivo.

Todos estos objetivos reflejan las distintas oportunidades de negocio aun presentes dentro del sector del periodismo digital. Es por ello que en Nintenverse hemos creado un plan único de desarrollo dividido en fases para garantizar el sustento y longevidad del proyecto. Estas fases son tres: despliegue y asentamiento, desarrollo económico, crecimiento progresivo. A modo de resumen: en la primera fase se prevé una inversión mínima para poder comenzar a ejercer los servicios mínimos (fase superada), en la segunda fase el desarrollo de Nintenverse X Educación y el comparador acaparan todo el protagonismo (fase actual) y para acabar en la fase final (programada para inicios del año que viene) se recoge la finalización de toda la infraestructura planificada para un perfecto funcionamiento y una constante entrada de ingresos gracias a la explotación de las fuentes de ingresos creadas en la fase anterior.

A pesar de que todos estos servicios suponen un paquete único de beneficios e intereses para muchos potenciales clientes, ninguno es un factor determinante tanto como nuestro auténtico punto diferenciador: la capacidad para crear una comunidad multicultural, sana y cooperativa. En la actualidad son muchos los medios de comunicación que se han visto obligados a contratar a moderadores y personal dedicados en exclusiva al control de su comunidad. En Nintenverse hemos trabajado duramente para crear un lugar en el que todos nuestros servicios convivan con la comunidad que los alimentan. Personas de todo el mundo nos visitan, dejando su huella, siempre de manera positiva y constructiva. Esto nos ha permitido establecer los primeros lazos con grandes empresas de España para colocar su publicidad en nuestra web ya que garantizamos un público excepcional con el estímulo para responder a los anuncios promocionados.

Nuestro público objetivo es: mujeres y hombres de entre 14 y 35 años de España, México, Argentina y Chile, principalmente. Destacan por sus largas sesiones en nuestra página web y elevada interacción. Por último, se divide casi equitativamente entre dispositivos móviles y ordenador para su navegación.

Respecto a las empresas a las que apuntamos para poder cerrar acuerdos de publicidad, nos centramos en explorar progresivamente el territorio nacional, España, para más tarde empezar a consultar en los países con presencia de uno de nuestros colaboradores y altas visitas por los usuarios. Las empresas varían desde productoras de vídeo juegos hasta editoriales de libros. Cualquier negocio con una mínima conexión con nuestra temática: Nintendo y los vídeo juegos, es válida para que nuestro equipo de relaciones públicas y publicidad comiencen una conversación con susodicha empresa.

Para finalizar, destacar algunos de nuestros logros desde que comenzamos el proyecto hace más de un año. A fecha de hoy trabajamos con más de 40 estudios y productoras de todos los tamaños del mundo (Square Enix, EA, Ubisoft, Nintendo, Capcom, Sega, Activision, etc.). Hemos sido invitados por la propia Nintendo España a asistir a múltiples eventos exclusivos a la prensa en sus oficinas en Madrid. Igualmente, hemos sido recibidos en varias ferias de vídeo juegos (Dream Hack 2018, Argentina Videogame Show 2018, etc.) tanto de España como fuera de ella. Hemos colaborado con "youtubers" de gran importancia dentro del sector (NDeluxe) y además hemos contado con varias exclusivas en los últimos meses gracias a nuestra gran cartera de contactos. Por último, añadir que a pesar de no poder haber asistido hemos contado con la invitación de grandes estudios del mercado para realizar entrevistas en las grandes ferias (E3, Tokio Game Show, Gamescom, etc.) del calendario de cada año. Progresivamente más empresas nos contactan para conocernos y contar con nuestro apoyo y ayuda. Esto es Nintenverse y este es nuestro proyecto.

**EQUIPO Y FUNCIONES**

- EQUIPO PROMOTOR -

Jesús Valencia Potenciano - Director y Propietario de Nintenverse

Como director y propietario del proyecto soy el máximo responsable dentro del organigrama. Además, soy parte del equipo del grupo fundador que comenzó todo a finales de 2016. Aunque no comencé como director en Nintenverse, si no como responsable de YouTube, poco a poco fui escalando dentro de la organización hasta alcanzar mi actual posición. Tal ascenso se debe a mi creciente participación en el proyecto y la compra del proyecto al anterior dueño.

Mi experiencia como director se remonta a mi anterior participación en el medio de prensa Nintenderos, en el cual dirigía a mi propio equipo para la producción de podcast en directo en el canal de YouTube de dicho medio. Durante mi ocupación en este puesto, me responsabilizaba de la programación, grabación y publicación del contenido al igual que de la organización de los interlocutores y de los temas a debatir. Durante los dos años que el programa emitió obtuve muchísima experiencia que actualmente empleo en Nintenverse. Aparte, he asistido a múltiples charlas y cursos organizados por Jovempa e Impulsa Alicante relacionados con la creación y dirección de empresas.

- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA -

En Nintenverse contamos en la actualidad con 32 personas colaborando en el proyecto, repartidas en las distintas áreas del proyecto.

Dibujo organizativo:

\* Dirección

- Director: Responsable de la gestión general del proyecto

- Responsable R.R.H.H: Encargado de la comunicación vertical entre la dirección y los responsables de áreas. Además de la gestión de la llegada de nuevos colaboradores y control del desempeño de los miembros participantes.

- Relaciones Públicas: Encargado de las comunicaciones con empresas externas (estudios de desarrollo, distribuidoras, etc.) y el contacto con nuevos potenciales clientes y empresas colaboradoras.

\*\* Redacción

- Responsable de Redacción: Máximo responsable dentro del área de redacción y encargado de la organización de los redactores de noticias y artículos. Supervisa que los editores y redactores cumplan con el trabajo asignado diariamente.

- Editores: Responsables de supervisar que el riguroso "Libro de Estilo" (directrices a seguir a la hora de redactar) es cumplido a la hora de la redacción de noticias, artículos y análisis.

- Redactores: Se encargan de publicar todo el contenido asignado diariamente por el responsable de redacción.

\*\* YouTube

- Creadores de Contenido para YouTube: Generan vídeos para el canal oficial de YouTube de Nintenverse.

\*\* Ilustración

- Responsable de Merchandising e Ilustración: Encargado de organizar al equipo de ilustradores para la creación de contenido para la tienda de merchandising (productos oficiales de Nintenverse).

- Ilustradores: Ilustradores profesionales encargados de la elaboración de diseños para la tienda de merchandising.

\*\* eSports

- Responsable de eSports: Encargado de organizar y administrar torneos oficiales online.

\*\* Marketing

- Responsable de Marketing: Encargado de planificar campañas de marketing en R.R.S.S con un posterior seguimiento y análisis de resultados.

- Diseñadores Gráficos: Los encargados del diseño y creación de todo el material empleado en las campañas de marketing.

\*\* Colaboradores

- Colaboradores multitareas: Personas dedicadas a la realización de funciones variadas fuera de las responsabilidades del resto de miembros del proyecto.

**MODELO DE NEGOCIO**

Explicación de la Plantilla Lean Canvas siguiendo el orden recomendado para su rellenado.

1) Bloque PROBLEMA:

Nintenverse ha sido creada con el objetivo de ser un medio de prensa que resuelva tres problemas de la actualidad para el público objetivo del proyecto:

a) Periodismo Amarillista

En la actualidad, en los medios de prensa de todos los ámbitos, se ha vuelto algo cotidiano la aparición de noticias que no siguen la línea editorial de los mismos periódicos que las publican. Su alta rentabilidad, por su gran número de visitas, cautiva a sus autores a seguir publicando más como estas a pesar de violar sus propias directrices como medios informativos.

b) Falta de comparadores de precios de vídeo juegos:

Cada vez más, se emplean comparadores de precios en muchos sectores para encontrar las mejores ofertas en vuelos, hoteles, trenes, móviles, etc. Sin embargo, en el sector de los vídeo juegos se haya una gran laguna al no existir ningún comparador específico para las consolas de Nintendo. Menos aún, que contengan precios de múltiples países.

c) Experiencia laboral y formación temprana en periodismo:

En Nintenverse somos conscientes de la ausencia de un primer contacto con el mundo laboral y del acercamiento del arte del periodismo a los jóvenes de hoy en día en el sistema educativo español.

2) Bloque SEGMENTO DE CLIENTES:

Tras un año y pico en funcionamiento conocemos a la perfección a nuestro público gracias a los datos recogidos por Google Analytics.

Hombres en su mayoría (90%) de entre 14 y 35 años de los principales países hispanohablantes (España, Argentina, México y Chile). La mitad nos visitan desde el PC empleando Google Chrome como navegador y la otra a través de dispositivos móviles con el mismo navegador en casi su totalidad.

3) Bloque PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA:

Hemos construido y planteado Nintenverse con el foco puesto en ser el punto de encuentro de lectores, aficionados y seguidores del sector de los vídeo juegos y en especial de Nintendo. Para ello trabajamos para ofrecer las últimas y relevantes noticias, artículos en los que debatimos las polémicas del momento, avances de los próximos títulos por llegar y análisis de los juegos recién lanzados al mercado. Siendo esto solo parte de nuestra función queremos que nuestros lectores disfruten de sus juegos al mejor precio, por eso les vamos a ofrecer un comparador hecho pensando en ellos exclusivamente. Por último, queremos mantener viva la pasión por la información impartiendo y dando a conocer esta profesión entre los jóvenes del futuro, respondiendo así a la demanda de experiencia exigida por las empresas del sector.

4) Bloque SOLUCIÓN:

a) Problema "Prensa Amarillista": Hemos construido y planteado Nintenverse con el foco puesto en la calidad, antes que la cantidad, para que toda publicación con nuestra firma cumpla con los valores y directrices recogidos en nuestro "Libro de Estilo". Queremos y ya destacamos por nuestro contenido único, original y exclusivo.

b) Problema "Falta de comparadores de precios de vídeo juegos": Con la construcción del primer comparador de precios de Internet dedicado en exclusiva a los juegos, consolas y accesorios de Nintendo, nos situamos como los pioneros dentro del sector en este ámbito ofreciendo una solución gratuita a nuestras visitantes con la que ahorrar dinero y tiempo.

c) Problema "Experiencia laboral y formación profesional": Con la necesidad de aportar a la sociedad del futuro las herramientas y conocimientos del futuro, en Nintenverse hemos comenzado a trabajar en un programa de Responsabilidad Social llamado Nintenverse X Educación. A través de este programa nos asociaremos con institutos de toda la provincia para dar a conocer nuestro curso de formación gratuito y de experiencia laboral. De esta manera queremos brindar a los productores, diseñadores e ilustradores, escritores, etc, del futuro la oportunidad de empezar a desarrollarse con nosotros.

5) Bloque MÉTRICAS CLAVE:

Desde que comenzamos Nintenverse hemos medido siempre, empleando la herramienta Google Analytics, todos los datos relacionados con nuestros usuarios en la página web (pilar principal del proyecto). De entre toda la información recogida, tras un análisis, destacar que las métricas clave son: Visitas, Retención del usuario y procedencia del usuario. Con estas somos capaces de extrapolar un perfil bastante completo de los visitantes y tomar decisiones para la mejora de la web, cambios en publicaciones, etc.

Por otra parte, mirando en otras áreas de la web como el futuro comparador de precios, tomaremos como métricas clave el número de ventas, su procedencia y la edad del comprador. Todo esto se realizará con Google Analytics y un sistema cerrado de control exclusivo para este servicio.

6) Bloque CANALES:

Todos nuestros servicios y productos serán puestos a disposición de nuestros visitantes y compradores a través de la web, Nintenverse.com, siendo el punto central de todas nuestras actividades. Sin embargo, otros canales de acceso son el canal de YouTube, perfiles de R.R.S.S y mailing.

7) Bloque ESTRUCTURA DE COSTES:

En el caso de Nintenverse, al tratarse de un proyecto 100% digital los costes provienen en su mayoría directos de la página web y su mantenimiento.

A continuación, enumero los costes derivados del proyecto:

- Fase 1ª Página Web: 700€

- Fase 2ª Página Web: ~700€

- Hosting Mensual Página Web: ~ 1 - 2€

- Cuentas de Correo Personalizadas + Dominio .COM: 37€ (anual)

- Dominio .ES: 14€ (anual)

- Servicio de Mantenimiento Informático: En función de las tareas a acometer.

- Registro de Marca: 125€

- Certificado SSL: 40€ (anual)

- Certificado RGPD: 100€ (anual)

- Campañas de Marketing en Facebook e Instagram: ~ 500 - 1000€ (anual)

- Gestión Administrativa: ~ 500€

Recalcar que al tratarse de un proyecto aun en sus inicios, todos los colaboradores participan trabajando a diario por voluntad propia y bajo un acuerdo verbal sin obligaciones económicas.

8) Bloque FLUJO DE INGRESOS:

Nintenverse va a recibir sus ingresos explotando las distintas opciones dentro del mercado de la venta de publicidad; siendo la tradicional el posicionamiento de publicidad en la página web. Así empresas interesadas y contactadas por nuestro equipo de publicidad podrán adquirir los espacios que deseen.

Para poder competir contra otros portales y plataformas de venta de publicidad, hemos decidido ofrecer un catálogo de espacios más completo y acorde a las peticiones de las empresas de la actualidad. Recortando en opciones no empleadas por las empresas del sector, podemos ofrecer un servicio igual de completo y satisfactorio, pero a un precio reducido e interesante. En función de la posición, tipo y tamaño del anuncio las tarifas varían. Además, las empresas publicitadas tendrán que abonar una cantidad fija por emplear nuestros servicios. Esta tarifa varía en función del "Plan" contratado.

Aparte de nuestro servicio de venta de espacios publicitarios, estamos trabajando a la vez en un comparador de precios capaz de ofrecer a los visitantes el mejor precio para el juego que busquen. Como principal novedad introducimos la función de comparar en múltiples tiendas de toda Iberoamérica (Argentina, Chile, México, etc) y España. De esta manera siempre podrán encontrar el mejor precio dentro de un país específico o de otros dentro de los hispanohablantes. En este caso, los ingresos procederán de una comisión por venta cobrada a la tienda que ha realizado la venta a través de nuestro comparador y una tarifa fija al comercio por aparecer en las búsquedas que varía en función del "Plan" contratado.

Por último, nuestra tienda de Merchandising en la plataforma RedBubble servirá como soporte extra. En ella se venden productos con diseños exclusivos creados por un equipo de ilustradores profesionales en exclusiva para Nintenverse. Los ingresos llegarán a modo de comisión por venta. En función del producto vendido el margen de beneficio varía debido al coste de fabricación cobrado por RedBubble.

9) Bloque VENTAJA PRINCIPAL:

Nuestra mayor ventaja es la capacidad con la que contamos para crear una comunidad multicultural desde los propios colaboradores hasta en los visitantes. Dentro de los 34 colaboradores, contamos con personas de México, Chile, Argentina, Colombia, Venezuela y España. Esto hemos sido capaz de transmitirlo a nuestros lectores a tal capacidad que de todos los países anteriormente mencionados nos visitan a diario.

**PREVISIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA**

Cabe destacar que Nintenverse es un proyecto con un año de actividad por lo que las inversiones esenciales para comenzar ya fueron realizadas en su momento.

Desglose de Inversiones Iniciales (realizadas):

- Construcción Web: 600€

- Diseño de Logos: 100€

- Creación de perfiles en R.R.S.S y YouTube: 0€

Como se puede apreciar, el proyecto fue concebido con el objetivo de garantizar unos costes mínimos. Esto se debe a que Nintenverse recoge en su Plan de Desarrollo como fundamento básico el trabajo colaborativo. La esencia del trabajo colaborativo es: la cooperación entre personas con un mismo interés sin estar en una misma sala y así llevar a cabo una tarea conjuntamente. Esto ha permitido a Nintenverse el poder contar con los recursos humanos vitales para desarrollarse lo necesario para asentarse en el mercado y llevar a cabo las tareas requeridas para garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. Consecuentemente los gastos de administrativos no se han acometido ya que ninguno de los colaboradores cuenta con contrato con prestación económica y ni se ha formalizado aun la inscripción de Nintenverse como empresa u asociación. Llegados a este punto, Nintenverse se encuentra en un punto de transformación para así dar comienzo a la segunda fase recogida en su Plan de Desarrollo. Este contempla nuevas inversiones para la creación de los sistemas de Publicidad y comparador de precios (las futuras principales entradas de ingresos).

Desglose de Inversiones - 2ª Fase:

- Reparación de Errores e Implementación de Mejoras: 400€

- Desarrollo de Sistema de Publicidad: ~ 500€

- Desarrollo de Comparador de Precios: ~ 500€

Con estas inversiones se pondrá un equipo dedicado a cada área a explotar para poder cumplir con las previsiones de ingresos y gastos. Estas previsiones son estimaciones de los ingresos y gastos a largo plazo.

Las cuentas actuales de Nintenverse se encuentran en el siguiente estado:

GASTOS (actuales):

Inversiones 1ª Fase - 700€

Otros Conceptos - 1ª Mitad de 2018 - (Campañas R.R.S.S, Sorteos, Concursos, etc) - 500€

Pack Dominio .COM + Cuentas de Correo Electrónico - 37€ /año

Dominio .ES - 14€/año

Hosting - ~24€/año

PREVISIÓN GASTOS 2018

Otros Conceptos - 1ª Mitad de 2018 - (Campañas R.R.S.S, Sorteos, Concursos, etc) - 500€

Pack Dominio .COM + Cuentas de Correo Electrónico - 37€ /año

Dominio .ES - 14€/año

Hosting - ~24€/año

Inversiones 2ª Fase - 1400€

Otros Conceptos - 2ª Mitad de 2018 - (Campañas R.R.S.S, Sorteos, Concursos, etc) - ~500€

Certificado SSL - 37€/año

PREVISIÓN GASTOS (3 PRÓXIMOS AÑOS)

Pack Dominio .COM + Cuentas de Correo Electrónico - 37€ /año

Dominio .ES - 14€/año

Hosting - ~24€/año

Mantenimiento Web - 300€/año

Otros Conceptos - (Campañas R.R.S.S, Sorteos, Concursos, etc) - ~1000€

Certificado SSL - 37€/año

INGRESOS (actuales):

Inversión Privada (Publicidad) - 50€/mes

PREVISIÓN INGRESOS (2018 actuales):

Inversión Privada (Publicidad) - 50€/mes

PREVISIÓN INGRESOS (3 PRÓXIMOS AÑOS):

Inversión Privada (Publicidad) - 50€/mes

Sistema de Publicidad - 100~200€/mes

Comparador de Precios - 200 ~ 300€/mes

Todas las previsiones se han realizado teniendo en cuenta un estudio previo realizado mediante encuestas preguntando sobre el interés que genera en empresas potenciales, nuestro futuro sistema de publicidad y comparador de precios. Con estos datos hemos obtenido nuestros cálculos y estimaciones.

De cara a la proyección económica-financiera, somos conscientes que va a depender del desempeño de las primeras estimaciones elaboradas, el reajustar nuestras expectativas. Aun así, contamos con un margen de maniobra en caso de no verse cumplidas las cifras anteriores.

Por otra parte, fijando nuestros indicadores económico-financieros como el número de nuevos afiliados en comparación con el gasto medio de cada uno de ellos en los sistemas de publicidad y comparador de precios. Esto se debe a que no es significativo la cantidad reunida a final de mes ya que en ambos servicios se puede dar la situación de que muy pocos compradores puedan generar los mismos beneficios que un único comprador. Es por ello que preferimos analizar la cantidad de compradores que emplean nuestros servicios frente al gasto medio. De esta manera seremos capaces alcanzar conclusiones sobre como nuestros clientes consumen nuestros servicios, para más tarde, garantizar la viabilidad explotando al máximo las opciones del comparador y sistema de publicidad.

**POTENCIAL DE EXPANSIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN**

Al haber transcurrido un año y pico desde el lanzamiento del proyecto, el 27 de marzo de 2017, y al ser completamente digital, nuestra expansión a otros países fue inmediata.

En estos momentos nos estamos centrando en ampliar la base de usuarios establecida en cada uno de los principales países desde los que somos visitados.

Para hacer esto hemos desarrollado un plan de expansión a través de las R.R.S.S con contenido específico y dirigido a estos nuevos usuarios. Este recoge una inversión valorada en 100€ en promoción de todo el contenido creado para esta causa. Para garantizar buenos resultados, se adaptarán las campañas segmentando el público buscado y así poder llegar al público objetivo.

Por otra parte, desde el equipo de Relaciones Públicas hemos comenzado una extensa ronda de contactos con "influencers", estudios de desarrollo, comercios dedicados a venta de vídeo juegos, etc, de cada uno de los países fijados en los objetivos. Con esto pretendemos alcanzar acuerdos de publicidad y promoción, al igual, que ofrecer nuestro futuro del comparador de juegos a los comercios compatibles con este servicio.

Por último, contemplamos en el desarrollo del pionero programa educacional Nintenverse X Educación la futura expansión del mismo a través de representantes a otros países.