

# Faeterna



Plataformas y dispositivos para el proyecto. Clasificación por edad y género



MIT License

Copyright (c) 2026 Faeterna

Permission is hereby granted, free of charge, to any person obtaining a copy of this software and associated documentation files (the "Software"), to deal in the Software without restriction, including without limitation the rights to use, copy, modify, merge, publish, distribute, sublicense, and/or sell copies of the Software, and to permit persons to whom the Software is furnished to do so, subject to the following conditions:

The above copyright notice and this permission notice shall be included in all copies or substantial portions of the Software.

THE SOFTWARE IS PROVIDED "AS IS", WITHOUT WARRANTY OF ANY KIND, EXPRESS OR IMPLIED, INCLUDING BUT NOT LIMITED TO THE WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE AND NONINFRINGEMENT. IN NO EVENT SHALL THE AUTHORS OR COPYRIGHT HOLDERS BE LIABLE FOR ANY CLAIM, DAMAGES OR OTHER LIABILITY, WHETHER IN AN ACTION OF CONTRACT, TORT OR OTHERWISE, ARISING FROM, OUT OF OR IN CONNECTION WITH THE SOFTWARE OR THE USE OR OTHER DEALINGS IN THE SOFTWARE.

# Índice

<b>Índice.....</b>	<b>2</b>
<b>1. Definir la segmentación global del mercado de los videojuegos.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Identificar las características demográficas, sociales y económicas del público del mercado de los videojuegos.....</b>	<b>3</b>
Demográficas.....	3
<b>3. Entender el potencial de ventas del videojuego según el tipo de público objetivo.....</b>	<b>4</b>
<b>4. Investigar los segmentos de mercado a los cuales pueden ir destinados los videojuegos.....</b>	<b>4</b>

# 1. Definir la segmentación global del mercado de los videojuegos

- A. Por plataforma
  - a. PC
  - b. Consolas (PlayStation, Xbox, Nintendo)
  - c. Móvil (el segmento más grande actualmente)
- B. Por género de juego
  - a. Acción / aventura
  - b. RPG (role-playing games)
  - c. Shooter
  - d. Deportes
  - e. Estrategia
  - f. Indie
- C. Por modelo de negocio
  - a. Premium (pago único)
  - b. Free-to-play (con microtransacciones)
  - c. Suscripción (ej. Game Pass)
- D. Por tipo de jugador
  - a. Casual
  - b. Core gamer
  - c. Hardcore

Con este tipo de clasificación podemos clasificar **Faeterna** como:

- Plataforma: PC y a futuro consolas
- Por género de juego: Indie, metroidvania y plataforma
- Modelo de negocio: Premium
- Tipo de jugador: Explorador y Narrativo

# 2. Identificar las características demográficas, sociales y económicas del público del mercado de los videojuegos

## Demográficas

Edad: principalmente entre 15 y 40 años

Género: cada vez más equilibrado, aunque ciertos géneros siguen teniendo sesgos

Ubicación: global, con fuerte presencia en Norteamérica, Europa y Asia

## Sociales

Comunidad digital activa (Discord, Reddit, Twitch)

Interés por cultura geek y entretenimiento interactivo

Valoración de experiencias compartidas (streaming, multiplayer)

## Económicas

Amplio rango: desde jugadores casuales con bajo gasto hasta jugadores que invierten regularmente

Disposición a pagar depende del valor percibido (calidad, duración, rejugabilidad)

En el caso de **Faeterna**:

Jugadores suelen valorar la dificultad, el arte y la profundidad narrativa

Perfil más cercano a gamers que quieren probar juegos metroidvania/plataformero sencillos y quieran disfrutar de su historia

## 3. Entender el potencial de ventas del videojuego según el tipo de público objetivo

El potencial de ventas depende de tres factores clave:

### Tamaño del segmento

Juegos casuales → mayor volumen

Juegos hardcore → menor volumen pero alta fidelidad

### Disposición a pagar

Jugadores hardcore aceptan pagar más por calidad

Jugadores móviles prefieren modelos gratuitos

### Retención y reputación

Juegos bien valorados generan ventas sostenidas (long tail)

En el caso de **Featerna**:

Se subirá a principio a PC que luego saldrá en consolas

Aumentando así poco a poco la cantidad de usuarios por si le rentable expandirse o enfocarse en la plataforma para mejorar la experiencia del usuario

Esto lo convierte en un producto con alto valor a largo plazo

## 4. Investigar los segmentos de mercado a los cuales pueden ir destinados los videojuegos

Los videojuegos pueden dirigirse a distintos segmentos:

### 1. Jugadores casuales

- Buscan entretenimiento rápido
- Ejemplo: juegos móviles simples

## **2. Jugadores competitivos**

- Enfocados en habilidad y ranking
- Ejemplo: shooters o esports

## **3. Jugadores narrativos**

- Interesados en historia y experiencia inmersiva

## **4. Jugadores exploradores**

- Disfrutan descubrir mundos, secretos y mecánicas complejas

## **5. Fans del indie**

- Buscan propuestas artísticas y diferentes a lo mainstream

**Faeterna** apunta principalmente a:

- Jugadores exploradores y narrativos
- Core gamers
- Fans de juegos indie