

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Grado en Creación y Narración de Videojuegos		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Ciencias de la Comunicación		
Asignatura:	Creación de Prototipos y Presentaciones Comerciales		
Tipo:	Obligatoria	Créditos ECTS:	6
Curso:	4	Código:	4680
Periodo docente:	Octavo semestre		
Materia:	Empresa		
Módulo:	Organización y Producción del Videojuego		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	150		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Pablo Gutiérrez Sánchez	pablo.gutierrez@ufv.es
Pedro Pablo Aulló González	pedropablo.aullo@ufv.es
Irene Camps Ortueta	irene.camps@ufv.es

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Esta materia abarca la formación dirigida a la materialización de proyectos en la industria del videojuego, con especial atención al apoyo del emprendimiento de ideas y proyectos propios, para que el futuro egresado pueda desempeñar su actividad de forma competente y competitiva.

Los alumnos obtendrán también los conocimientos necesarios para crear prototipos y realizar presentaciones

comerciales en el entorno empresarial.

Además, el alumno recibirá la capacitación para conocer las claves de las posibilidades del videojuego en el ámbito empresarial mediante el conocimiento de mecánicas de juego que motiven el aprendizaje de contenidos y formas de actuar en un ambiente distendido, nuevo e innovador.

La materia también proporciona fundamentos de responsabilidad, compromiso y voluntariado de acción social directa.

La asignatura esta dividida en dos bloques relacionados, ambos necesarios e imprescindibles de cara a mostrar nuestros proyectos tanto al público como a posibles inversores.

En Creación de prototipos desarrollamos cuales son los objetivos que un buen prototipo debe cumplir a nivel técnico y artístico, así como la forma de alcanzarlos.

En Presentaciones comerciales tratamos las técnicas que nos llevan a realizar una buena presentación de nuestro proyecto, para que conecte, impacte

## OBJETIVO

El objetivo de esta asignatura es el de dotar a los alumnos de las herramientas y capacidades que les permitan mostrar sus ideas y proyectos de videojuego a nivel empresarial.

Los fines específicos de la asignatura son:

Dar a conocer al alumno qué requisitos debe cumplir un buen prototipo de videojuego, así como la manera de llevarlos a cabo.

Dotar al alumno de la capacidad para realizar buenas presentaciones de sus proyectos con el objetivo de generar interés tanto en el público como en posibles inversores.

## CONOCIMIENTOS PREVIOS

Son necesarios los obtenidos en las asignatura de Emprendimiento y Promoción del Ocio Interactivo, Sociología y Mercado del Videojuego en el Mundo, Creación de Entornos y Avatares e Infografía y en general todas las cursadas anteriormente en el grado.

## CONTENIDOS

Bloque A). Prototipos:

1). ¿Por qué necesitamos hacer Prototipos y Trailers?, Quiero vender mi idea/proyecto:

Ideas / Estilo.  
Habilidad / Capacidad.  
Publishers / OnlineStores / Crowdfunding.  
Funding / Sales/ Followers & Backers.

2). ¿Qué define a un buen prototipo?, Prototipos geniales y únicos:

Originalidad vs Mercado.  
Calidad vs Diferencia.  
Completo vs Complejo.  
Selling Points vs Relleno.  
Prototipos para Dummies.

3). ¿Cómo consigo hacer una buen Prototipo?, Objetivo claro + buenas ideas + Trabajo + Trabajo + Trabajo +

Trab.....

Conoce tu mercado y compárate con él.  
Conoce tus puntos fuertes y ponlos en valor.  
Márcate un objetivo alcanzable.  
Genera una experiencia lo más única y completa posible.  
Hazlo lo mejor que sepas, esfuérazate al límite. (Nivel de calidad requerido para los prototipos)  
Experiencia de usuario.

Bloque B). Prototipos & Trailers:

4). ¿Qué define un buen Trailer?:

Asombro/ Llamada de atención.  
Narrativa vs Interés visual vs Gameplay.  
Estructura/ Ritmo/ Tiempo/ Sonido.

5). ¿Cómo consigo hacer un buen trailer?

Mostrar VS Esconder.  
Guion/ Duración.  
Música y sonido.  
Cinematic trailer / Gameplay trailer/ Objetivos y costes .

Bloque C). Press kit & Crowdfunding.

6). Press kit:

Quiénes somos.  
Notas de Prensa.  
Hoja de producto.  
Capturas y Arte.

7). Como crear una Campaña de Crowdfunding

Plataformas de Crowdfunding/ Kickstarter, Indiegogo.  
Followers / Backers.  
Preparativos/ The Critical Mass.  
Rewards / Packs.  
Objetivos de financiación.

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

(Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias).

**LECCIÓN MAGISTRAL PARTICIPATIVA:** A diferencia de la lección magistral clásica, en la que el peso de la docencia recae en el profesor, en la lección magistral participativa buscamos que el estudiante pase de una actitud pasiva a una activa, favoreciendo su participación. Para ello es necesario que el docente realice una buena estructuración del contenido, tenga claridad expositiva y sea capaz de mantener la atención y el interés del estudiante.

**TRABAJO AUTÓNOMO.** En esta metodología el alumno toma la iniciativa con o sin la ayuda de otros (profesores, compañeros, tutores, mentores). Es el estudiante el que diagnostica sus necesidades de aprendizaje, formula sus metas de aprendizaje, identifica los recursos que necesita para aprender, elige e implementa las estrategias de aprendizaje adecuadas y evalúa los resultados de su aprendizaje. El docente se convierte así en el guía, el facilitador y en una fuente de información que colabora en ese trabajo autónomo. Esta metodología resultará de especial interés para el desarrollo de competencias relacionadas con la investigación

**TRABAJO COOPERATIVO EN GRUPOS REDUCIDOS:** El número de alumnos programado en nuestra Universidad nos permite un trabajo grupal en grupos reducidos. Slavin define el trabajo cooperativo como "estrategias de instrucción en las que los alumnos están divididos en grupos pequeños y son evaluados según la productividad del grupo", lo que pone en juego tanto la responsabilidad individual como la interdependencia positiva, base del trabajo profesional en equipo.

**SISTEMA DE ACCIÓN TUTORIAL:** que incluye entrevistas, grupos de discusión, autoinformes e informes de seguimiento tutorial.  
**INVESTIGACIÓN:** Búsqueda de información a partir de diversas fuentes y documentos, análisis y síntesis de los datos y desarrollo de conclusiones

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
60 horas	90 horas
Clase expositiva participativa 35h Evaluación 4h Clases prácticas 10h Seminarios teórico-prácticos, Talleres, Conferencias, Mesas Redondas: (Trabajo en pequeños grupos con el fin de profundizar en contenidos didácticos específicos, tutorías individuales o grupales) 11h	Trabajo individual y en grupo 30h Estudio teórico-práctico 40h TRABAJO VIRTUAL EN RED 20h

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio

Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

### Competencias generales

Capacidad para sintetizar e interrelacionar los conocimientos adquiridos a lo largo del grado para aplicarlos de forma documentada y coherente a un proyecto específico.

Capacidad para integrarse en un equipo multidisciplinar con objetivos comunes, fomentando el análisis y la puesta en común de los diferentes enfoques.

### Competencias específicas

Capacidad para desarrollar prototipos de sistemas de juego y los métodos para su presentación comercial.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conoce los requisitos debe cumplir un buen prototipo de videojuego, así como los métodos para llevarlos a cabo.  
Domina las técnicas para realizar buenas presentaciones de sus proyectos.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Pruebas escritas u orales, de desarrollo, de respuesta corta o tipo test: 40%

Trabajos y ejercicios individuales y grupales: 40%

Asistencia y participación en las actividades presenciales en el aula y/o laboratorio: 20%

Requisitos para la convocatoria ordinaria:

Obtener un mínimo de 5 en todos los elementos de calificación para poder aprobar.  
La asistencia no debe ser inferior al 80% independientemente de que sea o no justificada.

Requisitos para la convocatoria extraordinaria:

Obtener un mínimo de 5 en todos los elementos de calificación para poder aprobar.

Los exámenes se realizarán de manera presencial (salvo que nos encontremos en un escenario de confinamiento).

En caso de volver a un escenario de docencia en remoto el sistema de evaluación se mantendrá similar al existente.

Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a los establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad.

## BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

### Básica

Indie Gaming: Finding Entrepreneurial Success in Video Games (English Edition). Brian Bies. New Degree Press (25 de abril de 2017)

The Definitive Guide To Game Development Success (English Edition). Raghav Mathur. Black Shell Media (11 de diciembre de 2016)

Market Your Indie Game Like A Pro: Techniques Beyond App Store Optimization (English Edition). Amol Wagh. Kindle 2016

### Complementaria

El superhéroe de las presentaciones: Conviértete en un arma de persuasión masiva. Gonzalo Alvarez Marañon. Gestión 2000 (5 de marzo de 2015)