

BUSINESS BASICS

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

PRODUCCIÓN

SI BUSCAS FINANCIAMIENTO DE UN PUBLISHER PARA TU VIDEOJUEGO, ES IMPORTANTE TENER EN CUENTA ALGUNAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN QUE PUEDEN SER ÚTILES:



PREPARA UNA PRESENTACIÓN ATRACTIVA:

Prepara una **presentación** detallada del videojuego. Incluye información del público objetivo, las **características** del juego, los **aspectos destacados**, el **presupuesto** y el **calendario de producción**.



CONOCE TUS OBJETIVOS Y LIMITACIONES:

Antes de negociar con un publisher, debes saber **qué es lo que esperas lograr** y **cuáles son tus limitaciones**. Decide cuánto dinero necesitas y cuáles son las concesiones que estás dispuesto a hacer.



MUESTRA EL VALOR DEL JUEGO:

Es importante **destacar el valor del juego** y explicar por qué los jugadores estarán interesados en él. Destaca los aspectos **únicos** del juego y muestra **cómo se destacará en el mercado**.



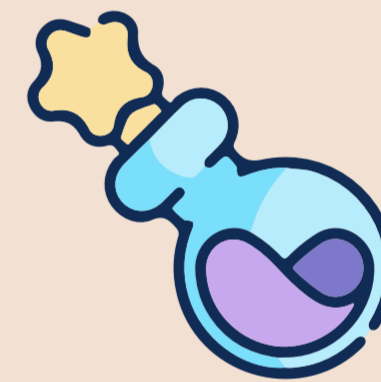
INVESTIGA A LOS PUBLISHERS:

Investiga a los publishers para asegurarte de que estén interesados en el género de tu juego. Busca información sobre su historia, su estrategia de publicación y los juegos que han publicado en el pasado.



NO TENGAS MIEDO DE NEGOCIAR:

No te conformes con el primer acuerdo que se te presente. Trata de negociar el mejor acuerdo posible y no tengas miedo de pedir **más dinero o mejores términos**.



CONSIDERA EL EQUILIBRIO DE PODER:

Si estás en una posición débil, deberás hacer más **concesiones**. Si tienes varias ofertas de publishers, puedes utilizarlas para negociar mejores términos.

ASEGÚRATE DE QUE EL ACUERDO SEA JUSTO:

Antes de firmar un acuerdo con un publisher, asegúrate de que sea justo para ambas partes. Revisa los términos cuidadosamente y considera contratar a un abogado para que revise el acuerdo por ti.

Estas técnicas pueden ayudarte a **asegurar un buen financiamiento para tu videojuego** y lograr un acuerdo justo y beneficioso para ambas partes. Recuerda que la negociación es un proceso que **puede llevar tiempo**, pero si te preparas adecuadamente y eres firme en tus objetivos, puedes obtener un acuerdo exitoso.

