

COMO VENDER
GAMING



GAMING DIVISION

mcr

www.mcr.com.es

GUIA PARA VENDER PRODUCTOS GAMING



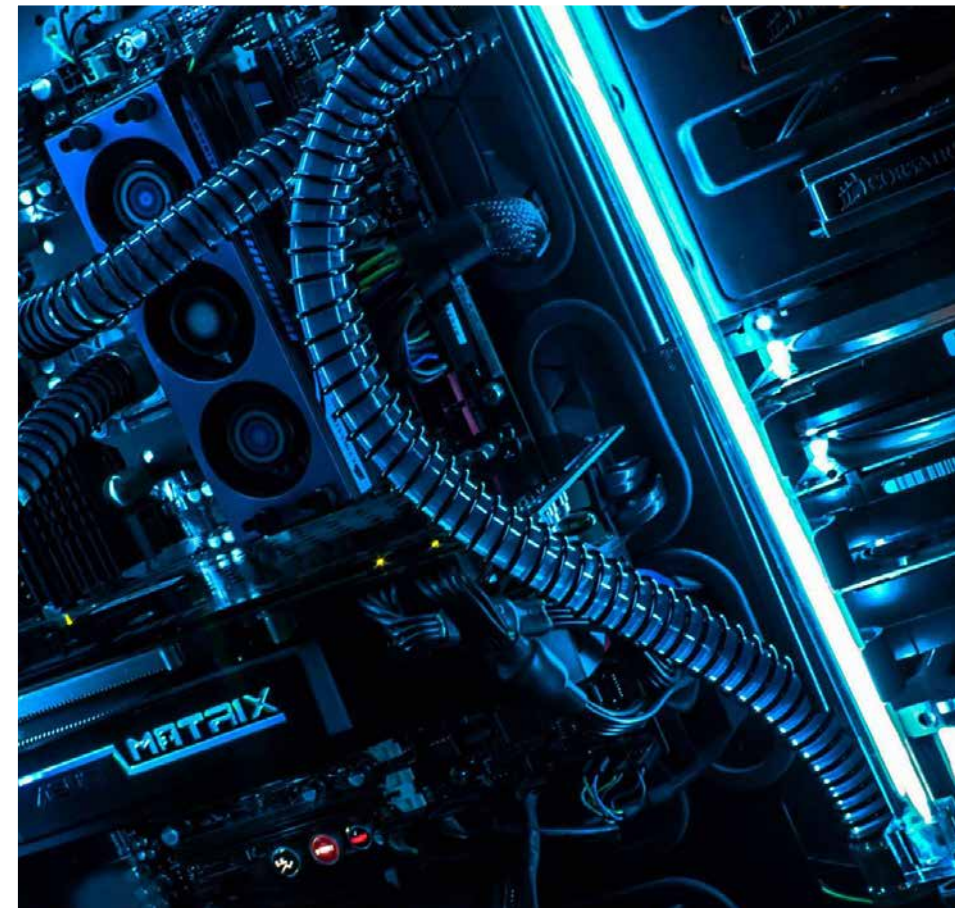
Te voy a mostrar el sencillo mundo del gaming y porqué incorporar estos productos a tu venta diaria. Como especialista en productos Gamer con más de 10 años de experiencia, y jugador profesional de Counter Strike y Call of Duty.



FERNANDO SUÁREZ
PRODUCT MANAGER MCR



En los últimos años el mercado del Gaming ha ido madurando y creciendo exponencialmente, llegando a todos los rincones de los productos informáticos. El PC ya no es solo una herramienta de oficina, sino que con el paso de los años se ha convertido un elemento más de ocio donde los videojuegos juegan un papel fundamental y el Gaming de PC goza de una excelente salud.



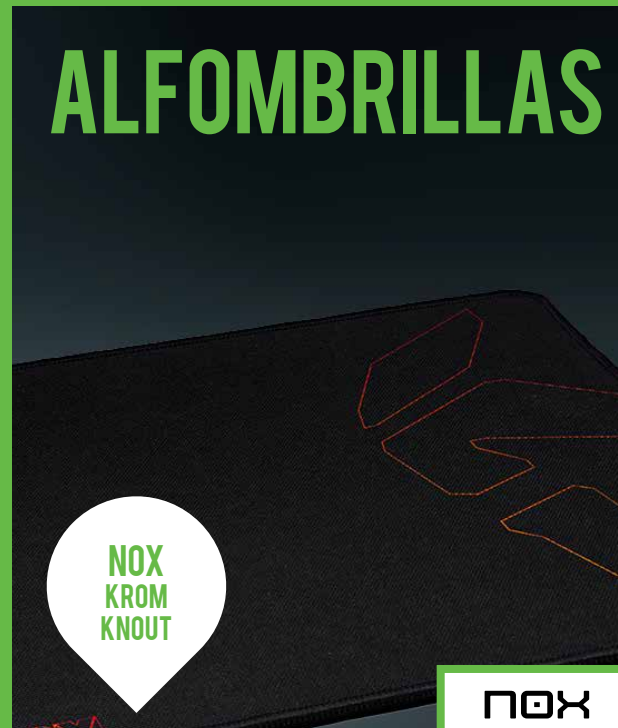
QUÉ VENDER

TIPOS DE PRODUCTOS

MCR TE AYUDA EN LA VENTA DE PRODUCTO GAMER



El icono y punta de lanza de todo catálogo gamer. Con DPI ajustable, para zurdos, inalámbricos, para MOBAS, con iluminación ajustable,... La variedad es abrumadora y se ajusta a cualquier cliente.



A menudo las grandes olvidadas y tan importantes como el mejor ratón. Destacan las superficies duras, pero las alfombrillas de tela en sus distintos tamaños son las grandes dominadoras del mercado. Un producto sencillo y asequible que lo cambia todo. Ningún buen ratón puede quedarse si su correspondiente alfombrilla.

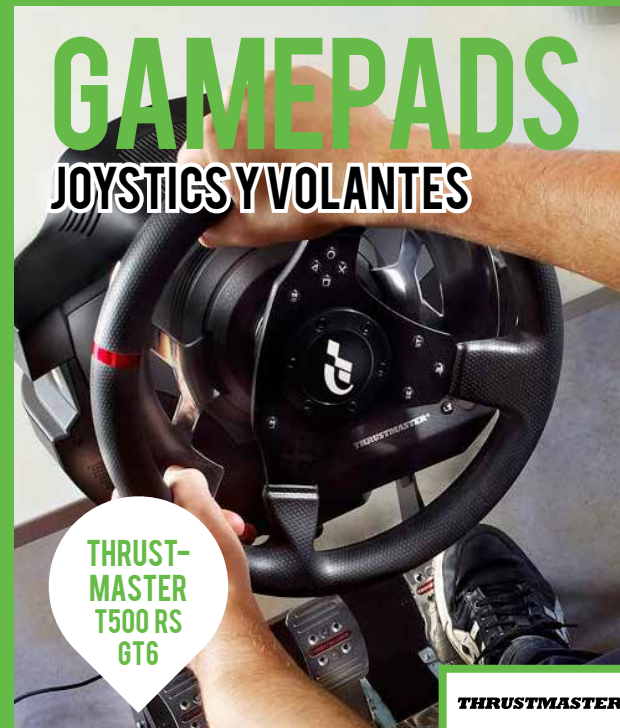


Existe una amplia gama de teclados, programables, mecánicos, membrana, pero sobre todo son los nuevos teclados retro-iluminados con teclas programables individualmente los que están a la vanguardia.

QUÉ VENDER

TIPOS DE PRODUCTOS

MCR TE AYUDA EN LA VENTA DE PRODUCTO GAMER



Otro de los productos principales de cualquier catálogo. Auriculares 7.1, Cross Platform compatibles con Mac o consolas, inalámbricos, Bluetooth, con o sin Micrófono. El catálogo es amplio y variado, y al igual que en los ratones se ajusta a cada perfil existente con diferentes ofertas bien diferenciadas.

Los clásicos de siempre. La simulación nunca tuvo tanta variedad y calidad gracias a los Volantes con pedales metálicos, con levas o palanca, con Servomotor, Force Feedback. Gamepads y Joysticks inalámbricos con vibración y multisistema completan la familia.

La potencia de las tarjetas gráficas conforma el corazón de cualquier ordenador Gamer, existe una tarjeta para cada bolsillo y para cada Gamer. No podemos olvidarnos de otros productos como Placas Base o incluso Memorias o SSD.

QUÉ VENDER

TIPOS DE PRODUCTOS

MONITORES

Los monitores no se quedan atrás. Cada vez son más los fabricantes que apuestan por productos especializados para el Gamer y el entusiasta con latencias mínimas y altas tasas de refrescos incluso en las gamas de entrada.



ACER
GN & XB
SERIES



acer
explore beyond limits™

PRODUCTO PROFESIONAL

El producto profesional se encuentra con el Gaming, es el caso de los monitores 21:9 que se convierten en un arma ideal para los simuladores de conducción o de vuelo gracias a la ampliación del campo lateral. De la misma manera que los ratones con altas tasas de DPI, la potencia de los productos Intel o Nvidia acaba siendo un producto accidentalmente ideal para diseñadores y otros profesionales.



QUÉ VENDER

TIPOS DE PRODUCTOS

MCR TE AYUDA EN LA VENTA DE PRODUCTO GAMER

SILLAS GAMING



Un “periférico” indispensable: La silla. La silla elemento con el que pasamos muchas horas todos los días y es bien sabido que no es lo mismo sentarte en una silla cualquiera que en una buena silla. El Gaming no es ajeno a esta

necesidad y por eso hay opciones que además de ser buenas opciones respecto a ergonomía, comodidad y confort también aportan una solución estética más agresiva y acorde con el amante de los videojuegos.



A QUIÉN VENDER



El perfil del cliente que compra Gaming es realmente amplio. Desde el cliente que solo necesita un teclado de entrada hasta el que tiene la necesidad y el presupuesto de obtener un teclado de gama alta por varios cientos de euros.

A QUIÉN VENDER

TIPOS DE CLIENTES



EL GAMER

PURO Y DURO

Es un amante de los videojuegos o sino lo fue en el pasado y de alguna manera continua siéndolo. Los hay de todas las edades si bien suelen rondar de los 15 a 45 años.



¡Ojo a las chicas! gracias a juegos como Los Sims, World of Warcraft, League of Legends o HearthStone ya no están en minoría y son un sector muy a tener en cuenta.

EL JUGADOR

CASUAL

No suele estar al día de todas las novedades, pero igualmente suelen sentir atracción hacia los videojuegos y hacia el producto. Es el cliente ideal para productos de gama de entrada.



A QUIÉN VENDER

TIPOS DE CLIENTES

EL ENTUSIASTA DEL PC

Para este usuario un PC es mucho más que instrumento para jugar, lo usa para ocio, trabajo, estudios, pero por supuesto también para jugar.

En algunos casos no solo serán los mejores clientes sino también los más selectivos y especializados al requerir un producto de calidad.



PROFESIONALES

Cada vez son más los profesionales tales como diseñadores o programadores los que requieren productos de alto rendimiento, y muy a menudo encuentran en el Gaming lo que demandan.



A QUIÉN VENDER

TIPOS DE CLIENTES

MCR TE AYUDA EN LA VENTA DE PRODUCTO GAMER

USUARIOS DE CONSOLAS

Y TABLETS

Ante la vorágine de nuevas opciones de ocio como los Smartphones, las Tablets las consolas se están mimetizando con los PCs, aparecen Gamepads de Xbox360, Xbox One, PS3 o PS4 compatibles con PC. Igualmente pasa con los auriculares Gamers siendo cada vez más fácil encontrar productos Cross-Platform compatibles con todos los sistemas.



EL PRODUCTO GAMER

El producto Gamer a veces puede parecer complejo o muy especializado, pero en líneas generales se ajustan a casi cualquier perfil. El producto Gamer tiene una gama muy amplia de posibilidades, quizás un Jugador Casual no necesite ese ratón de gama alta con una alfombrilla de aluminio con una base de goma, sino un ratón más sencillo junto a una alfombrilla de tela a un precio más ajustado.

USUARIOS DE APPLE

Muchos fabricantes de Gaming desarrollan todos sus productos dando plena compatibilidad con Mac, aumentando así las ofertas de compra de los clientes de este perfil.



CÓMO VENDER GAMING

EL VALOR AÑADIDO

Hoy en día prácticamente cualquier usuario de informática es un usuario potencial de producto Gamer. Se trata de demostrar a ese usuario que el producto Gamer no solo cubre sus necesidades sino que además tiene un Valor Añadido que ofrecer como diseño o funcionalidades extra. Es importante enseñarle al cliente que el producto Gamer, si bien normalmente es más caro, es debido a ese Valor Añadido.



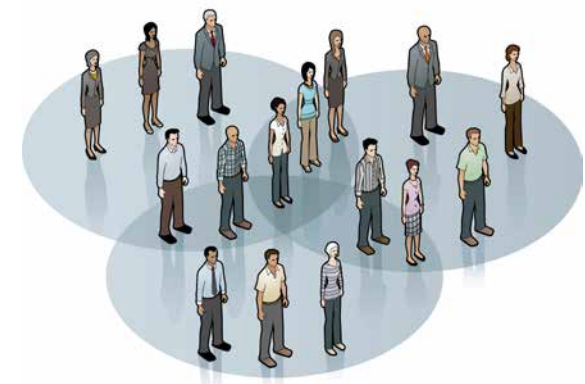
PRODUCTO LLAMATIVO Y ATRACTIVO

Normalmente el producto Gamer suele tener un packaging o envase muy atractivo, dando un aspecto muy colorido y llamativo a su exposición en lineal. Es fácil que atraiga la atención de cualquier persona dando la opción a explicarle las bondades y cualidades de ese producto.



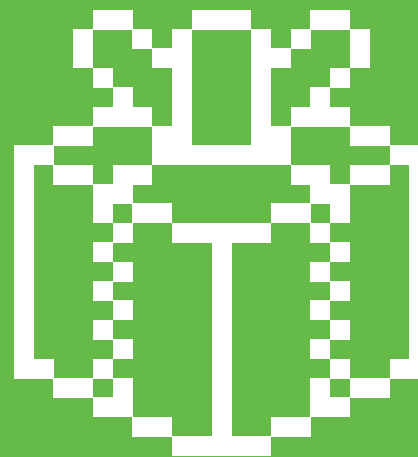
MERCADO SEGMENTADO

Hay productos para todos los tipos de clientes y todos los bolsillos. No todos los productos son propiamente Gamers, si no que algunos son productos estándar que de alguna manera buscan atender la demanda de este tipo de cliente. Un buen ejemplo son algunos monitores estándar, que con precios muy competitivos tienen características como baja latencia o tienen un modo "Videojuegos".



EL FACTOR REGALO

En líneas generales regalar Gaming o regalar entretenimiento es acertar en el regalo. Ya sean abuelos, padres o sobre todo novios/as son muy proclives a aceptar esta recomendación en Navidades, San Valentín, Cumpleaños o cualquier otra situación válida.



POR QUÉ VENDER

GAMING



MERCADO CONTINUAMENTE EN ALZA

Desde hace más de una década es un mercado en continua expansión y que aún no ha tocado techo. Todas las previsiones apuntan a su crecimiento en los próximos años, ya sea mediante Tablets/ Smartphones u otros dispositivos como la Realidad Virtual o Aumentada



DIVERSIFICACIÓN Y DIFERENCIACIÓN DE LA OFERTA

En algunos casos el producto Gamer no sustituye al producto de siempre, si no que se convierte en otra línea de productos que se puede ofrecer de manera paralela para captar a otro tipo de cliente.



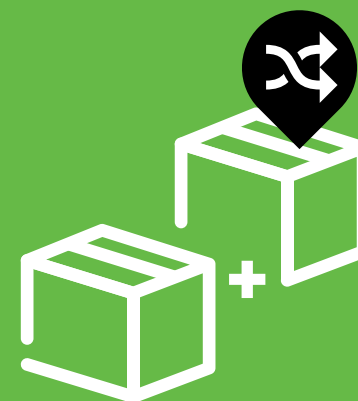
MÁRGENES ATRACTIVOS

En líneas generales los márgenes suelen ser muy atractivos, sobre todo en comparación con otras gamas de productos.



FIDELIZACIÓN

Aunque hoy en día es más fácil encontrar producto Gamer en cada vez más tiendas, ofrecer este tipo de producto ayuda a fidelizar a determinados clientes.



VENTAS CRUZADAS

A menudo los productos Gamers están muy relacionados, ayudando a aumentar las ventas cruzadas. Por ejemplo ratones y alfombrillas.

DÉJATE ASESORAR POR NUESTRA DIVISIÓN GAMING



WWW.MCR.COM.ES

914 400 700
GAMING@MCR.COM.ES

acer
explore beyond limits™

ASUS
IN SEARCH OF INCREDIBLE

AVerMedia

BenQ

B-MOVE

CORSAIR

CREATIVE

GIGABYTE

GUNNAR

Hercules

Kingston
TECHNOLOGY

LG

NOX

RAZER

SAMSUNG

THRUSTMASTER

Trust

WD