

Hojas de ventas (Sales Sheet)

Tutorial

Por José Luis Bernal Mera



Probablemente, la mejor manera de promocionar un prototipo es preparar una hoja de ventas, especialmente si se pretende enviarlo a una editorial. Aquí os recomendamos unos pasos a seguir para redactar una.

Una hoja de ventas es un documento de una página con la información esencial sobre el prototipo. Disponer de una hoja de ventas bien escrita otorga una imagen profesional y de que se tiene un prototipo bien trabajado. Cuando nos acercamos a un editor —ya sea en persona o por correo electrónico— utilizamos estas hojas continuamente. En definitiva, una hoja de ventas es como *una tarjeta de visita con disparo*.

El diseño y el formato de la hoja de ventas deben adaptarse al contexto del prototipo. Por ejemplo, la de un juego complejo de temática bélica diseñado para jugadores avanzados será más sobria que la de un juego infantil. En cuanto a los contenidos y el formato, hay que ser conciso pero directo y efectista: no olvides que el objetivo es captar la atención del editor. Es muy importante cuidar todos los detalles —especialmente los contenidos—, porque pueden suponer la diferencia entre iniciar conversaciones con un editor o pasar desapercibido.



Elementos de una hoja de ventas:

1. Título del juego (preferiblemente, con un logotipo o acompañado de él). El logotipo debe transmitir el espíritu del juego y estar en consonancia con el diseño general de la hoja.
2. Género: Los juegos se dividen en una serie de géneros basados en criterios ampliamente aceptados. En el apartado de *Recursos* de la web de Ludo podéis encontrar la **Guía de categorías de juegos de mesa**:
 - <https://asociacionludo.com/guias>
3. Rango de edad sugerido. Dado que los fabricantes clasifican los juegos por su edad recomendada, como diseñadores debemos tener claro cuál es el rango apropiado para nuestro juego.
4. Número mínimo y máximo de jugadores.
5. Duración estimada de una partida.
6. Descripción general del juego en uno o dos párrafos. Es necesario ser preciso y dedicar tiempo y atención al texto para poder transmitir el concepto general de manera clara y concisa, facilitando su comprensión al público especializado. Recomendamos incluir:
 - Conceptos básicos que ayuden a dar una idea general del juego: objetivo, ambientación, etc.
 - Puntos clave que hacen especial al juego y lo diferencian de otros. Evita superlativos y adjetivos que no añadan información. Sé objetivo y cíñete a los hechos. Siempre que sea posible, enfatiza:
 - Si tiene una nueva mecánica que no se ha visto antes.
 - Si tiene variantes o posibilidad de expansión.
 - Si podría ser objeto de licencia de personajes populares.
 - Si el tema es interesante o candente en el mercado.
 - Si sería posible cambiar el tema del juego por otro a criterio del editor.
 - Los aspectos educativos que desarrolla el juego, en su caso.
7. Síntesis breve de un turno de partida para entender cómo funciona el juego. En vez de formar parte del texto principal, este apartado puede consistir en una enumeración acompañada de esquemas o imágenes: La idea es explicar con pocas palabras la dinámica de cada ronda y las mecánicas utilizadas.
8. Imágenes del juego. Lo mejor es que sean fotos de los componentes o de ejemplos de partida. Las imágenes deben ser claras y aportar nueva información respecto al texto. Se puede optar por una imagen grande o por varias pequeñas que ilustren distintos puntos de la hoja de ventas.
9. Público objetivo: Es importante dejar claro en qué clase de jugadores se enfoca el juego:
 - *Por complejidad*: Se debe aclarar a qué tipo de jugadores va destinado nuestro juego; casuales, intermedios o avanzados.
 - *Por grupos*: Según el entorno en el que va a jugarse: Familiar, Party...
10. Palabras clave. Constituyen una primera clasificación rápida y sencilla del juego, y pueden hacer alusión a su temática y a sus mecánicas.
11. Mecánicas: apuestas, votación, colocación de losetas, etc. En el apartado de *Recursos* de la web de Ludo podéis encontrar la **Guía de mecánicas de los juegos de mesa**:
 - <https://asociacionludo.com/guias>
12. Ambientación: fantasía, política, abstracto, etc. En el apartado de *Recursos* de la web de Ludo podéis encontrar la **Guía de ambientaciones en los juegos de mesa**:
 - <https://asociacionludo.com/guias>
13. Lista de componentes. Saber si un juego es de tablero, dados o cartas ilustra qué tipo de juego es y cómo funciona, y es esencial para que el editor pueda estimar su coste aproximado de producción.
14. Información de contacto.

La organización, disposición y diseño de la hoja de ventas es muy personal. Una opción es colocar los puntos 2-4 en un mismo recuadro de manera esquemática —como en las cajas de los juegos—, y agrupar los puntos 7 y 8 en otro recuadro similar. También se pueden separar los puntos de la descripción general en distintas secciones. Lo ideal es evitar que la hoja tenga demasiado texto para que pueda ser visual e intuitiva, y a la vez informativa y fácil de leer.

Ejemplos y referencias de hojas de ventas (en inglés):

- <http://www.leagueofgamemakers.com/how-to-build-a-sell-sheet-for-your-game/>
- <http://www.leagueofgamemakers.com/sell-sheets-for-game-designers-101/>
- <https://inspirationtopublication.wordpress.com/2010/10/03/step-14-create-sales-sheets/>