

Алексей Савченко

ИГРА КАК БИЗНЕС



ОТ МЕЧТЫ ДО РЕЛИЗА

Оглавление

Предисловие	7
О книге	9
Раздел 1. Подготовительные работы	
<hr/>	
1.1. Куда лежит ваш путь?	15
1.2. Какую игру вы хотите делать?	20
Фактор онлайн	20
Бесплатное распространение или нет?	22
Какие платформы?	23
Качество контента, сильные и слабые стороны	24
Промежуточные итоги	28
Сотрудники и их роли	30
Резюмируя главу	39
1.3. Кем вы хотите быть?	40
Хобби-разработка	41
Индустриально-ориентированная продуктовая разработка	43
Бизнес-ориентированная продуктовая разработка	48
Сервисно-ориентированная разработка полного цикла	51
Промежуточные итоги	54
1.4. Инди или не инди?	55
Краткое резюме	60
1.5. Между сформированной идеей и действием	62
Регистрация компании	63
Регистрация торговых марок	65

4 ИГРА КАК БИЗНЕС

Другой распорядок жизни	66
Хозяйственная деятельность	69
Организация разработки	71
Лицензирование технологий и инструментов	73
Готовность к внешней деятельности	75
1.6. Планирование препродакшена, прототипа и вертикального среза	78
Документальный препродакшен	78
Дизайн-документ вертикального среза	84
Планирование производства прототипа	88
Планирование вертикального среза	91
Расчетные результаты	93
1.7. Планирование бизнес-деятельности	95
1.8. Итоговое планирование вертикального среза как метод фокусировки и входа в процесс разработки	101
Стадия 1. Препродакшен	102
Стадия 2. Производство прототипа	105
Стадия 3. Производство альфа-версии вертикального среза	107
Стадия 4. Производство бета-версии вертикального среза	109
Стадия 5. Вертикальный срез	111
Выводы раздела	112

Раздел 2. Производство

2.1. Организация рабочей среды	117
Физическая среда	118
Софтверная среда	121
Коммуникации и взаимодействие	123
2.2. Постановка производственных процессов	127
Основные принципы	127
Установка пайплайна	131
Типы методологии управления процессами	133
2.3. Анатомия игровой фичи и игровых сущностей	136
Как правильно описать и декомпонировать фичу	137
Алгоритм работы с задачами	140
Примеры производства разнообразных игровых компонентов	144
Ключевые игровые элементы	144
По типу компонентов	147

2.4. Интеграционные процессы и работа с билдами	153
Состав команды и типовая интеграция	154
Тестирование билдов	157
Взаимодействие и фидбэки	162
2.5. Стадии разработки предварительного производства	167
Процесс сдачи стадий	167
Прототип	171
Вертикальный срез	175
2.6. Стадии линейного производства	182
Альфа-версия	182
Бета-версия	189
Релиз-кандидат	194
2.7. Особенности работы с движками	201
Что есть на рынке?	202
Как правильно выбрать движок?	206
Как движок повлияет на производственные процессы?	208
Дополнительные преимущества	213
Варианты лицензирования	215

Раздел 3. Поиск партнеров

3.1. Предварительные шаги	223
Процесс подачи продукта для издателя	224
Процесс подачи продукта для фонда	228
3.2. Налаживание связей и назначение последующих встреч	232
Источники генерации контактов и связей в игровой индустрии	233
Как правильно готовить первое письмо и выходить на связь	237
Как правильно назначать последующие встречи	240
3.3. Как устроены выставки и как принимать в них участие	244
Что нужно сделать до поездки	244
Проводим предварительную рекогносцировку	250
Типы встреч и взаимодействий на мероприятиях	253
Прочие полезные советы	257
3.4. Поддержка коммуникаций и продолжение жизни после игровых шоу	261
Основы коммуникаций с западными контрагентами	262
Тактические шаги и меры	266

Что происходит в это время с производством	270
3.5. На что обращать внимание в договорах	276
3.6. Общие правила поведения в бизнес-девелопменте	285

Раздел 4. Пример идеального взаимодействия

4.1. До вертикального среза	295
Питч и базовое предложение	296
Начало взаимодействия	298
Разработка прототипа	300
Подготовка к разработке вертикального среза	302
Производство вертикального среза	304
4.2. От вертикального среза до релиза	309
Утверждение производства	310
Производство	312
Релиз-кандидат	315
Релиз продукта	317
4.3. После релиза	319
Бизнес-перспектива	319
Продукт	323
Структуры	326
Послесловие	331