

The Game Business Model Canvas

Jméno týmu – název hry:

Datum:

<p>Klíčové Partneři / Technologie</p> <p>Jací jsou klíčoví partneři nebo technologie, bez kterých nejsme schopni hru dokončit? Závísí některý z našich Klíčových zdrojích na 3. straně?</p>	<p>Klíčové Herní mechaniky</p> <p>Jaké herní mechaniky nejvíce podporují naše VP/USP? Jaké zase Zapojení hráče? Souvisí některé s Finančními toky? Rezonují s našimi cílovými skupinami?</p>	<p>Value Proposition aneb Unique Selling Point</p> <p>Jaká je přidaná hodnota hry? Jaké jsou její silné stránky? V čem je výjimečná? Čím se odlišuje od konkurence?</p>	<p>Zapojení Hráče – vazba</p> <p>Jaké typy vztahů a vazeb od nás naše cílové skupiny očekávají a jak je budeme udržovat? Které jsme již navázali? Jak jsou zapojeny do procesu tvorby hry nebo do hry samotné? Jaké jsou jejich náklady?</p>	<p>Segmentace Trhu – typologie hráče, žánrů</p> <p>Pro koho vytváříme přidanou hodnotu? Kdo jsou naši nejdůležitější zákazníci – hráči? Jaké máme cílové skupiny?</p>
	<p>Klíčové Zdroje</p> <p>Které klíčové zdroje vyžaduje naše VP/USP? Co vyžadují další složky jako Zapojení hráče, Komunikační kanály, Finanční toky?</p>		<p>Komunikační Kanály</p> <p>Skrze jaké komunikační kanály naše cílové skupiny komunikují? Jaké preferují metody komunikace? Jak je zkontaktujeme? Jak zařadíme jejich komunikační kanál do našich procesů či hry samotné? Které kanály jsou nejefektivnější v poměru cena-výkon?</p>	
<p>Struktura Nákladů</p> <p>Co nás v našem plánu bude nejvíce stát? Které klíčové zdroje jsou nejnákladnější? Které klíčové herní mechaniky jsou nejnákladnější?</p>		<p>Finanční Toky</p> <p>Za jakou hodnotu / přínos jsou hráči ochotni zaplatit? Za co momentálně platí a jak? Kolik financí projektu představují samotné prodeje?</p>		

ZDROJ: The UC Berkeley Startup Competition; upraveno pro potřeby kurzu Digitální hry – analýza a design na MU v Brně (Záhora, 2015)

