

Содержание:

Введение

Понятие Free-to-play проектов – модель монетизации видеоигр, она позволяет пользователю играть бесплатно, но взамен полной стоимости игры (как у проектов использующих другие виды бизнес-моделей), разработчики предлагают различные виды бонусов, это может быть как упрощение игрового процесса, например – если вам нужно собрать 100 единиц опыта, на это у вас при обычной игре уйдет 1 час реального времени, но за символическую стоимость (обычно около 1,5-3\$) вы можете ускорить процесс, наняв дополнительную бригаду дровосеков.

Free-to-Play проекты стали неотъемлемой частью индустрии видео игр относительно недавно, сегодня данный вид в основном относится к таким жанрам как MMO проекты (многопользовательские онлайн игры, где вы проводите время с такими же пользователями как и вы) и социальными проектами.

Хоть данная бизнес-модель получила широкую популярность только в последние годы, первые игры данного типа создавались еще в конце 90х – начале 00х годов. Тогда разработчики видеоигр впервые догадались - что, если дать игрокам условно бесплатную игру, они проявят активный интерес, поскольку от них не будет ничего требоваться взамен, игроки смогут сами попробовать детище разработчиков и решить нравится ли им проводить своё время в данном вымышленном мире, или быть может им стоит попробовать что-то другое.

Сейчас, когда Free-to-Play проектов стало огромное множество разработчики стремятся угодить всем своим игрокам, создавая оптимальный баланс, между теми, кто готов заплатить за ускорение своего прогресса или новое более мощное вооружение и теми, кто не желает тратить деньги на игры. Именно поэтому сейчас мы можем наблюдать соперничество между разными компаниями, за право считаться самой честной игрой этого типа. Самая крупная битва идет в сфере «онлайн шутеров», в 2019 году столкнулись «гигант» этой ниши Fortnite, с новичками Valorant и Apex Legends, почему произошло это столкновение я расскажу в этой работе.

Основной целью данной работы является исследование бизнес-модели Free-to-Play, её реализации на практике и выделение основных способов заработка.

В первой главе я изучил понятие бизнес-модель, рассмотрел какими способами можно монетизировать доход в бизнес-модели Free-to-Play, рассказал на примере существующей компании как зарождается идея разработки игры с Free-to-Play моделью, проанализировал рынок видеоигр и привёл пример создания собственного проекта с данной бизнес-моделью.

Во второй главе я разобрал особенности бизнес-моделирования в индивидуальном предпринимательстве и рассказал об предлагаемой мною бизнес-модели.

Глава 1

Теоретические аспекты бизнес-моделирования в предпринимательстве

- 1.

Сущность бизнес-моделирования и бизнес-моделей в предпринимательстве

Бизнес-моделирование — это очень важный аспект в индивидуальном предпринимательстве. Это огромный процесс разработки и внедрения бизнес-моделей с целью улучшения её деятельности и увеличения прибыли.

Моделирование бизнес-процессов помогает решить множество очень важных задач для любого ИП.

-Распределение ответственности, поскольку среди всех сотрудников идёт четкое и понятное распределение задач, каждый занимается своим делом.

-Независимость от незаменимых сотрудников, текучка персонала больше не рушит налаженную рабочую атмосферу в коллективе, поскольку использование бизнес-моделирования компания начинает создавать свою собственную базу знаний внутри, за счёт этого важная рабочая информация всегда находится в работе.

-Сокращение времени на адаптацию новых сотрудников сокращается, за счет того, что наличие бизнес схемы помогает быстрее освоиться, следуя описанной последовательности действий.

-Возможности для расширения бизнеса, имея готовую бизнес-схему у вас всегда будет возможность воспользоваться ей при открытии новых филиалов, наладив правильную рабочую атмосферу в новом месте.

-Мотивация для персонала, персонал будет видеть наглядно, возможность своего карьерного роста, за счет открытой бизнес-модели.

-Снижение издержек и затраченного времени.

-Более широкие возможности для привлечения инвесторов, которые будут видеть, что можно ожидать от вашей компании в дальнейшем.

- 1. Особенности применения бизнес-модели Free-to-Play

Free-to-Play игры имеют огромный потенциал применения для разработчиков, поскольку практически любой жанр игр может использовать эту стратегию, будь то шутер: например «Warface» – где вы участвуете в бесплатных боях с другими игроками, но можете за реальные деньги приобрести себе игровую валюту, что бы быстрее добиться хорошего снаряжения, или же приобрести эксклюзивное оружие, которое даст вам небольшое преимущество над врагом, это может быть симулятор: как пример «Весёлая Ферма» - игра показывает жизнь фермера, который за счёт продажи товаров получает выручку и на эти деньги увеличивает производство, игра бесплатна, но вам придётся потратить не мало времени на ожидание, вы будете ждать пока созреет урожай, куры снесут яйца и т.д. За небольшое вложение в игру, вы сможете ускорить этот процесс, приобретя специальное удобрение или корм, ускоряющий процесс ожидания в разы. Даже на первый взгляд жанр, в котором ну никак нельзя использовать эту модель – Головоломки, тоже может её использовать! Всё очень просто, на примере игры «Крокодильчик Свомпи» вышедшей на мобильные устройства около 5 лет назад – ваша цель, соединить трубы таким образом, чтобы вода смогла пролиться от точки А в точку Б, казалось бы, всё очень просто, но! Это только на первый взгляд, вам будут мешать разными способами и бывает, что на многих уровнях приходится провести много времени, тут то разработчики и используют рассматриваемую мною бизнес-модель, вам предложат дать подсказку, но их ограниченное количество, если ты израсходовал их все, но не можешь пройти уровень, придется заплатить разработчику, ведь не забрасывать же интересную игру из-за одного уровня!

Благодаря этой логике Free-to-Play игры и стали набирать особую популярность, а также за счёт простоты использования и необязательными вложениями.

По видам и способам использования Free-to-play модели видеоигр стоит отметить следующие:

- Отключение рекламы. Данный способ почти не используют в серьёзных проектах, на которые было потрачено несколько месяцев, а то и лет, зато он очень часто встречается в сделанных на скорую руку мобильных играх, созданных исключительно для получения быстрой прибыли. Суть работы очень проста, вы скачиваете приложение на свое мобильное устройство, играете в бесплатную игру, но каждые условные 15 минут вам будет показываться 30секундная реклама, которую вы не сможете пропустить, так еще и используется ваш интернет-трафик, согласитесь, играть в таком виде очень тяжело и некомфортно, поэтому вам предлагают отключить всю рекламу за 1-2\$. Способ, конечно, имеет место быть, но его использования явно не скрасит ваш бренд и оттолкнёт потенциальных потребителей.

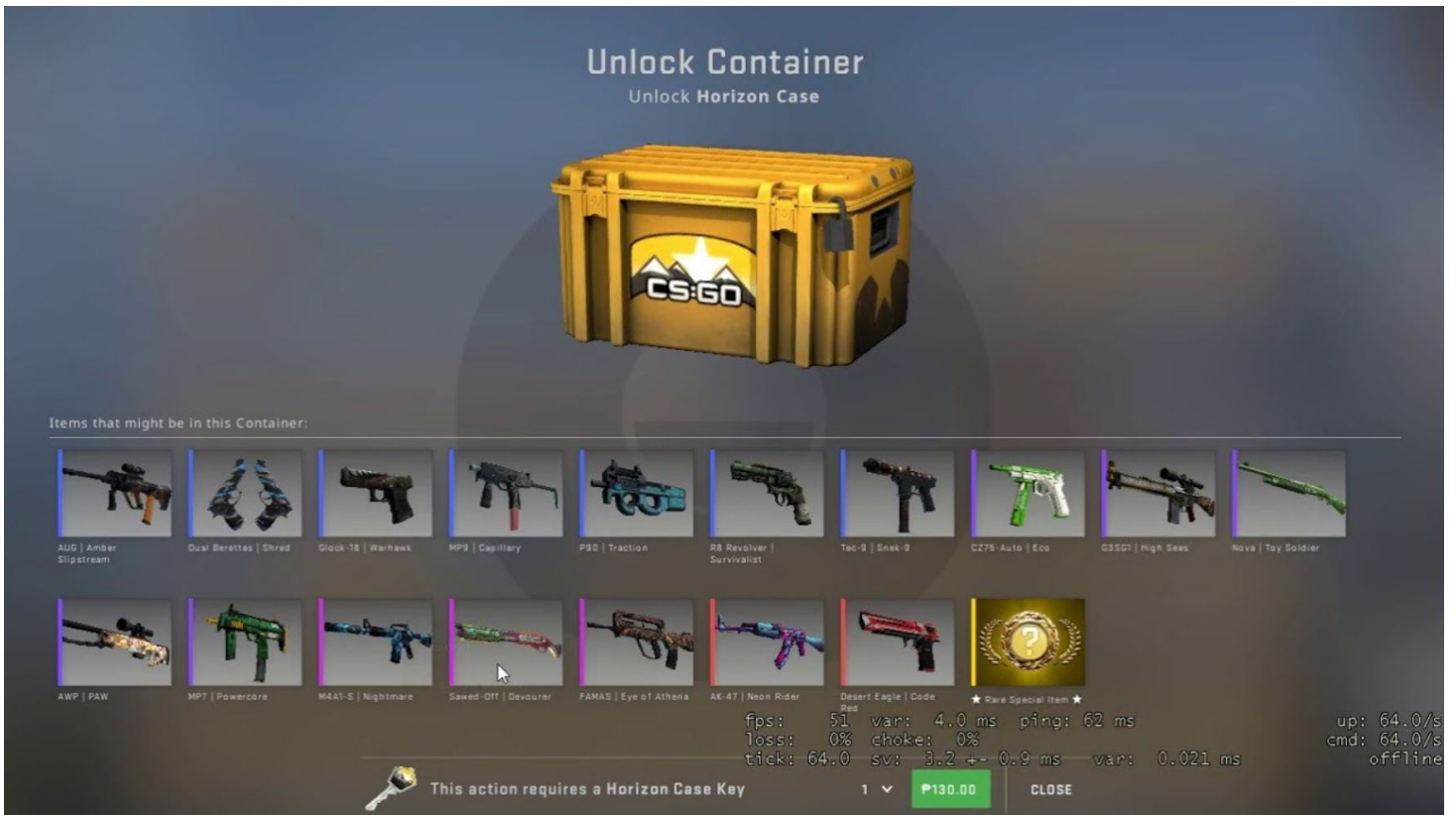
Небольшое улучшение или ускорение процесса игры. Очень популярный способ, но имеющий свои существенные минусы. Работает он следующим образом – игрок скачивает игру, проводит в ней определённое время и сталкивается с трудностью, к примеру: вы дошли до босса (Главный злодей каждого уровня, чтобы пройти в игре дальше, обязательно нужно его победить) но ваш персонаж слишком слаб, вы понимаете, что вам нужно улучшить доспехи, оружие и выносливость. Вам придётся пробежать повторно старые места игры, чтобы накопить валюту или же найти скрытое оружие, которое вы могли пропустить, придётся собирать ресурсы, чтобы изготовить лучшее снаряжение. Мало кто захочет заниматься «Гриндом» (Повторное прохождение игровых моментов раз за разом, для улучшения характеристик), поэтому разработчик вежливо предлагает приобрести игровую валюту, обычно стоимость разового пополнения варьируется от 5 до 30\$, теперь, когда у вас есть деньги вы сможете просто купить нужный предмет у торговца и продолжить свою игру. Способ кажется идеальным, но это не совсем так. Очень важно не сломать баланс игры и доната (покупка игровой валюты за реальные деньги), было очень много случаев, когда вся игра сводилась к тому, что тебя буквально принуждают купить тот или иной предмет за реальные деньги, так как без него тебе понадобится десятки часов заниматься рутинной работой, а от игры все хотят получать удовольствие, а не занятие унылым гриндом.

Покупка скинов (от слова -Skin –эксклюзивная раскраска или внешний вид персонажа), наверное, самый популярный на данный момент способ получения прибыли от Free-to-Play игры, да и самый честный по отношению к игроку! Все новые игроки начинают игру с одинаковым вооружением, внешним видом и техникой. В процессе игры вы начинаете замечать, что у других игроков есть более красивый транспорт, персонаж — это профессиональный военный в форме, а не простой парень как у вас и шикарное вооружение, всем же приятнее играть с шикарно выглядящим оружием, нежели с простым, одинаковым для всех игр начальным. На мой взгляд это самый беспроблемный вариант заработка, так как внешний вид не меняет скорости транспорта или силы персонажа, а лишь изменяет его внешний вид.

Покупка боевого или же сезонного пропуска. Метод введения в игру сезонного абонеента стал популярен около 2х лет назад, его суть очень проста – вы платите разово за сезон (сезон длится на усмотрение разработчика, в среднем 90-100 дней), средняя стоимость пропуска около 10\$, пропуск будет выдавать вам различные награды в игре, за достижение нового уровня, в том числе новые скины, улучшения и так далее. У данного метода есть огромное преимущество над остальными – он будет «заставлять» пользователя продолжать играть в игру, ведь то, что он заплатил за пропуск еще не даёт ему ничего! Игроку нужно повышать свой игровой уровень, за счет выполнения заданий и активной игры, только в этом случае он будет награждаться наградами за каждый уровень, который как принято около 100.

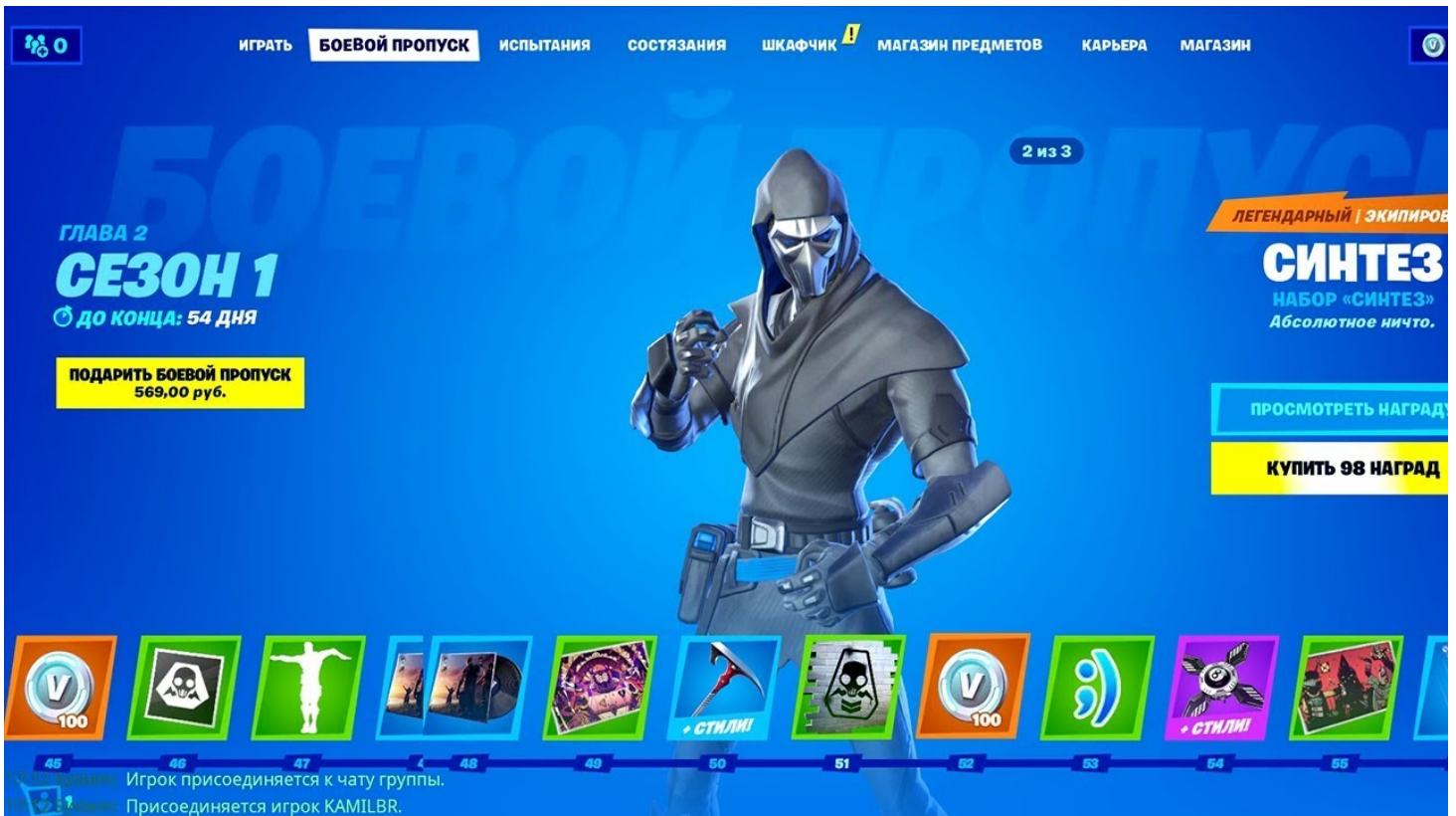
Кейс или лутбоксы. Очень спорный метод получения прибыли, представляет из себя коробку, из которой вы можете получить предмет, который может не стоить ничего, так и окупить затраты на открытие самой коробки в десятки раз, обычно саму коробку игрок может получить просто играя в игру, выполняя задания или купить, стоимость коробки обычно не превышает 0.10\$, но вот на ключ для неё придется потратиться, стоимость его в среднем составит 5\$. Метод с продажей кейсов уже несколько лет обсуждается в игровом сообществе, так как на деле это простая лотерея, вы никогда не сможете знать наверняка что вы получите за свои деньги, но вы знаете наверняка, что издатель хочет заработать, поэтому шанс, что вы окупите свои затраты ничтожно жалок – например в популярной игре CS:GO шанс получить предмет дороже кейса (5\$) около 0,50%.

Пример использования микротранзакций во Free-to-Play проектах привёл в изображениях 1,2 и 3.



Изображение 1.

Как видно на первом изображении нам предлагают открыть коробку за 130 руб. И показывают, что возможно из неё получить.



Изображение 2.

На втором изображении показан боевой пропуск, как мы видим, после покупки абонеента, игрок будет получать различные награды по достижению нового уровня в игре, но у него есть ограниченное время, что заставляет проводить его больше времени в игре.



Изображение 3.

Как видно на 3 изображении, тут используется система покупки улучшений, нам предлагают приобрести улучшение в игре, что бы не ждать время на восстановление, работает данный вид монетизации за счет того, что игроки увлеченные процессом не хотят проводить время в ожидании, им проще отдать символическую сумму разработчику и продолжить игру.

Free-to-Play модель видеоигр очень отличается от других представителей этого жанра, главное отличие в том, что, разработчик не ставит перед собой задачу получить разовую прибыль, его цель – получать на протяжении долгого времени получать небольшие пополнения, что в итоге приведет к тому, что с отдельно взятого игрока можно получить сумму в разы превышающую ту, по которой игра могла бы продаваться разово.

Создатели игр в жанре соревнований между игроками так же прекрасно понимают, что за возможность получить преимущество в бою платить готова большая часть геймеров, но им нужен баланс, между бесплатными игроками и игроками, которые готовы пожертвовать свои сбережения на улучшение в игре, для этого разработчикам приходится нанимать специальных людей – тестеров. Это может выглядеть двумя способами, открытым тестированием, где могут участвовать все

игроки и закрытым, где участвуют только приглашенные тестеры. Это большая особенность Free-to-Play системы, поскольку тут, в отличие от игры, где вы сразу покупаете полный доступ, нужно учесть удобство игры для игроков, которые не планируют платить. Это очень важная особенность, поскольку все игроки изначально будут начинать играть бесплатно, и игра обязательно должна их зацепить, чтобы в будущем они стали приносить вам доход.

Еще одной важной особенностью становится то, что бизнес-модель Free-to-Play стала чуть ли не единственным ответом пиратству, поскольку игра распространяется бесплатно, разработчики не несут никаких убытков, если их игра скачивается с различных интернет-ресурсов.

1.3 Перспективы создания Free-to-Play проекта в 2020-2021 году

Анализ рынка Free-to-Play игр.

Для того что бы понять перспективы создания нового условно-бесплатного проекта в конце 2020 – начале 2021 года в первую очередь нужно изучить текущий рынок, выделить лидеров и понять какую прибыль сейчас может приносить средний проект.

В первую очередь я изучил рынок на предмет того, во что люди хотят играть больше всего, занес данные в диаграмму, использовал данные, по 10 самым популярным Free-to-Play играм в мире на лето 2020 года.

Полученные данные можно изучить в диаграмме 1

Диаграмма 1.

После того как я провел изучение рынка на предмет, самого популярного жанра, которым оказался Шутер, я решил изучить, на что в игре люди тратили больше всего денег, взяв в расчет 4 самых популярных способа монетизации проекта, о которых я уже рассказывал ранее.

Полученные данные можно посмотреть в диаграмме 2

Диаграмма 2.

После проведения анализа рынка, мы понимаем, что на данный момент самым большим спросом пользуются игры жанра «шутер», в которых невозможно получить преимущество за счет покупки дополнительных улучшений, то есть все

игроки равны между собой, несмотря на то, платят они или нет. Пользователи хотят платить деньги только за визуальные улучшения, так же им интересна система, в которой они будут соревноваться друг с другом, участвуя в различных турнирах.

Проведя анализ игровых платформ, стало понятно, что на данный момент основную прибыль приносят – ПК, XBOX и PLAYSTATION. Следовательно, на них мы и будем разрабатывать наш продукт.

Далее мной было проведено наблюдение за списком активных игроков в 25 разных играх жанра шутер, использовались данные из открытых источников, по которым я постарался понять какой подкласс более интересен для игроков, изучалось:

Кол-во уникальных игроков в сутки – что бы понять какие игры интересуют игроков и заставляют их заходить в игру каждый день.

Общее количество игроков в сутки – Что бы понять какой процент игроков заходит в игру повторно на протяжении дня.

Средняя игровая сессия – Что бы понимать, насколько игрокам интересно находиться в игре.

Количество покупок игровых предметов за реальные деньги – Что бы понять в какой игре людям больше всего нравится устройство монетизации разработчика.

По итогу 15 дней я подвел итоги своих наблюдений:

- Больше всего времени люди проводили в военных «батл-рояль» шутерах (играх, где вы один или в компании на ограниченной территории сражается друг против друга, пока не останется один победитель)

- Больше всего уникальных и общих посетителей так же было заметно в военных батл-рояль шутерах

- А вот больше всего транзакций в сутки было так же в батл-рояль играх, но, где использовались супер-способности.

- Что касается средней игровой сессии, то тут лидируют игры, в которых есть спортивное направление, то есть игры, в которых игроки могут соревноваться друг с другом.

Теперь у нас есть картина рынка Free-to-play проектов на середину-конец 2020 года и нам необходимо понять, стоимость разработки и выпуска игры, оценить возможный доход от транзакций и решить, имеет ли смысл выпускать сегодня игру с данной бизнес-моделью.

Оценка затрат на разработку и выход игры.

Поскольку мы начинающая фирма, мы будем рассматривать минимальные расценки, с условием, что игру мы сделаем за 1 год.

Нам понадобится

-аренда помещения с оборудованием: Средняя цена за помещение в Москве 200т.руб в месяц, то есть 2.4 млн рублей

-Сотрудники

-Гейм-Дизайнеры 4 человека с зарплатой в 50т.руб в месяц или же 2.4 млн рублей в год

-Кодеры 6 человек с зарплатой 100т.руб в месяц = 7.2 млн рублей в год

-Художники 2 человека с зарплатой 60т.руб в месяц = 1.44 млн рублей в год

-Звукорежиссёр 1 человек в зарплатой в 40т.руб в месяц = 0.48млн рублей в год

Это будут наши минимальные затраты, если учитывать, что мы не будем нанимать тестировщика, а сделаем открытое тестирование, для всех желающих.

Что бы просчитать ежемесячную выручку я взял за пример данные из открытых источников, где сказано, что 2% от всех игроков совершают покупку. Ожидаемое количество игроков на протяжении первых 3 месяцев около 15 млн человек ежемесячно. То есть, если 280 тыс. игроков купят сезонный абонемент на 3 месяца за 5\$ наша выручка составит 466тыс \$ или же 28млн рублей в месяц. При общих затратах около 16 млн. руб в месяц, проект окупится за первые пол года и начнет выводить нас на чистую прибыль. Поэтому можно уверенно заявлять, что при использовании бизнес-схемы и имея чёткий план действий, делать игру с Free-to-Play модулем в 2020 году, это хорошая идея.

1.4 Создание Free-to-Play проекта на примере компании Epic Games

Я выбрал данную компанию, поскольку она создала один из самых популярных проектор в мире: «Fortnite». Я очень заинтересовался изучением истории создания данной игры, поскольку именно она удерживает лидерство по многим показателей, среди остальных условно-бесплатных игр – ей не равных.

Еpic Games – Компания созданная в США в 1989 году Тимом Суини, занимается разработкой компьютерных игр. Выпустила первую игру еще в 1998 году, который сразу начал пользоваться огромным спросом у игроков и перерос в сиквел.

Подготовительная деятельность.

Fortnite же впервые был представлен компанией 10 декабря 2011 года, 8 апреля 2014 года разработчики решили пойти на риск и на конференции объявили, что игра будет носить Free-to-Play статус. Самая первая версия игры, которая вышла в свет, получила огромную огласку в 2015 году, поскольку ранее никто не решался сделать игру такого масштаба бесплатной для всех. Первая версия была далеко не такой, какой мы можем видеть игру сейчас. Это был онлайн шутер, где вы могли объединиться с вашими друзьями и прорываться через толпу зомби, или же защищая от них свою базу. Игра получила огромную популярность, поскольку внесла полностью новый игровой элемент, такой как строительство. Вы можете сломать все что угодно, получив материалы, из них вы можете укрепить свои сооружения, или использовать их, чтобы прорваться через толпу зомби.

26 июля 2017 года, игра уже имела свыше 500тыс игроков, а всего через месяц! Их было уже более миллиона. В сентябре 2018 года разработчики на презентации объявили, что в Fortnite ежемесячно играет более 78 млн. человек.

30 июня 2020 года, спустя почти 5 лет, компания объявила об окончании тестовой версии игры и выпустила полноценную версию, уже имея за собой толпы поклонников.

Компания еще в 2018 году оценивалась в 2 млрд\$, что делает её самой быстрорастущей игровой компанией в мире!

Успешный запуск.

Все получилось именно за счёт введения Free-to-Play режима, который и отличал игру от конкурентов, его анонс был в 2014 году, но второй режим выпустили лишь в 2017 году, объявив об этом в январе.

К сентябрю разработка нового режима была завершена. Продукт решили сделать бесплатным, а его монетизация была возложена на микротранзакции. Это было важным отличием от PUBG, который на консолях и ПК стоил около 900 руб. и тоже «не брезговал» внутренними покупками. Fortnite также отличается более доступный и дружелюбный интерфейс, «мультяшный» дизайн, отсутствие натуралистичной жестокости и, как следствие, простота освоения.

Создавать своего персонажа нельзя: бесплатно доступны базовые скины, в которых варьируются пол, раса, одежда и остальные атрибуты. А сделать облик уникальным можно либо в магазине за внутри игровую валюту, либо за выполнение заданий «боевого пропуска» — системы поощрений дополнительным контентом. Стоит «пропуск» \$10, каждая новая модификация, или сезон Fortnite (всего их уже 15), требует покупки нового пропуска. Заданием, например, может быть преодоление дистанции 5 км по игровой вселенной. Купить или открыть пропуском можно также новые эмоции и танцы, которые стали визитной карточкой Fortnite. Высший класс игры — успеть исполнить победный танец перед нанесением смертельного удара сопернику.

«Королевская битва» Fortnite неожиданно даже для Epic, как вирус, поразила планету: с первого месяца количество пользователей стало исчисляться миллионами, чуть позднее — десятками и даже сотнями миллионов. В момент выхода пятого сезона провайдер Akamai Technologies отчитался о рекордном для онлайн-игр трафике — 37 Тб в секунду.

Поддержка игры после выхода.

После успеха игры разработчики стали гораздо усерднее поддерживать своё детище. С каждым новым сезоном выходит гораздо больше новых механик, игра получает нововведения каждые 3 месяца.

Когда компании увидели, что игра действительно пользуется спросом, стало понятно, что необходимо начинать с ней сотрудничество. Было много различных вариантов, первые с кем удалось наладить работу стали музыканты и их агентства: в игре провели концерт популярного во всём мире DJ «Маршмеллоу». Для этого была создана отдельная локация в игре, на которую в определенное время приходили люди и могли насладиться исполнением любимых композиций прямо в игре! Тоже самое было и с популярным в США музыкантом Travis Scott. На этом совместные работы не закончились, компания Nike запустила продажу одежды с

символикой игры, а в игре в это время появились персонажи, одетые в костюмы от компании Jordan brand (компания принадлежит Nike), персонажей можно было приобрести за реальные деньги, но только в ограниченный промежуток времени. Кинокомпания Marvel выкупила права на целый сезон! 14 Сезон игры так и назывался Fortnite X Marvel, всё в игре имело супергеройский вид, вы могли попробовать себя на месте любимых героев комиксов.

ГЛАВА 2 Особенности бизнес-моделирования в управлении ИП

2.1 Особенности бизнес-моделирования в стартапе

Стартап — проект, который по определению призван быть уникальным. Это поиск нового решения для проблемы пользователя, создание некоего инновационного продукта, которого пока нет на рынке. Наверное, кажется кощунством в этом ключе говорить о таких вещах, как планирование, создание регламентов и написание инструкций, моделировании бизнес-процессов. Тем не менее, без них, а в особенности без последнего, вашему стартапу будет сложно добиться успеха. Рано или поздно вы столкнетесь с тем, что не знаете сферу ответственности каждого из членов команды, потому что все занимаются по чуть-чуть всем; с некоторым хаосом в задачах, снижением эффективности работы и прочими прелестями “творческого процесса”.

Первая стадия — выявление процессов и построение исходной модели “как есть”. Чтобы улучшить бизнес-процесс, нужно иметь четкое представление, как он работает в настоящий момент. В рамках этой стадии мы определяем и выявляем: границы процесса, ключевые элементы процесса, данные о работе процесса.

Вторая стадия — пересмотр, анализ и уточнение модели “как есть”. На этом этапе:

-выявляются противоречия, дублирование действий в процессе;

-определяются ограничения бизнес-процесса;

-определяются взаимосвязи процесса;

-устанавливается необходимость изменения процесса.

Третья стадия — разработка модели “как должно быть”. На этом этапе мы определяем желаемое состояние процесса: как процесс должен выглядеть в будущем, включая все необходимые улучшения.

Четвертая стадия — тестирование и применение модели “как должно быть”. Модель проходит апробацию, в нее вносятся необходимые изменения.

Пятая стадия — улучшение модели “как должно быть”, так как последняя не статична, каждый из процессов в ходе работы постепенно изменяется и совершенствуется.

2.2 Основные используемые инструменты для налаживания бизнес-процессов.

Моделирование вспомогательных бизнес-процессов это всегда сложная, но очень важная задача, в век информационных технологий мы всегда можем воспользоваться программами, которые помогут нам в этом деле. Я выбрал самые популярные и рассмотрел их функционал и удобство.

- Visual Paradigm- Это платное приложение, которое помогает собрать все модели вашего бизнеса воедино и получить одну общую модель всей системы вашего бизнеса. Функционал приложения помогает проверить ваши диаграммы, генерирует автоматически описание атрибутов отдельных элементов системы, для каждого такого элемента так же позволяет создать бизнес-правила.

-Business Studio - Российская разработка, появилась на рынке еще в 2004 году. Есть функция автоматической генерации документов, к примеру, должностных инструкций. Помогает контролировать выполнение процессов, интегрируется с другими системами.

2.3 Вывод об использовании моделирования бизнес-процессов

Моделирование бизнес-процессов – очень важный пункт в работе вашего ИП, он убережет ваш стартап от разного рода неудач.

Для того, чтобы создать модель бизнес-процесса, необходимо определить его результат, исполнителя, исходные документы, надежность процесса и возможность его масштабирования в будущем.

Создание модели бизнес-процесса — кропотливая работа, которая, однако, может принести большую пользу стартапу. В модели вы прописываете все процессы и их составные операции, которые происходят в вашей компании, устанавливаете связи

между сотрудниками, которые заняты в разных направлениях, устанавливает желаемые результаты и следите, как они выполняются.

Моделирование бизнес-процесса имеет пять основных стадий, которые следуют друг за другом. При достижении последней стадии вы работаете над тем, как с каждой итерацией делать работу проекта еще более эффективной и оптимизированной.

Для упрощения работы над моделированием бизнес-процессов разработан ряд специализированных программ — как платных, так и бесплатных. Они помогут не только нарисовать модели процессов, которые есть в вашей компании, но и автоматически сгенерировать документы, отследить выполнение операций и процессов.

Заключение

Бизнес-модель Free-to-Play имеет как свои плюсы, так и минусы. Проведя анализ рынка и изучив материалы, про эту бизнес-модель я вывел следующие факты:

Причины неудач:

- Недостаток финансовой поддержки со стороны, что более актуально для новых компаний, которые только начинают работу над своим первым проектом. Очень важно для начала работы иметь поддержку, поскольку всегда возможны непредвиденные затраты
- Желание быстрого заработка, поскольку если студия ставит перед собой цель – сразу окупить проект, то зачастую игра выходит не готовая и завязанная исключительно на микротранзакциях, такие игры как правила никогда не приносят доход.
- Создание игры на непопулярную тему, сейчас в тренде соревновательная составляющая, если компания без истории создаёт новый проект, на никому не интересную тему, успеха ждать не стоит.

Теперь выделю основные плюсы использования Free-to-Play модели распространения

-Большой охват игроков, поскольку игра бесплатная и не требует от игрока ничего, что бы попробовать её и оценить.

-Широкая возможность введения микротранзакций, что даёт возможность получать от игроков небольшие, но постоянные пополнения.

-Возможность рисковать, вводя различные варианты игрового магазина для того, чтобы понимать, какой из них будет нравиться игрокам и приносить доход.

Я считаю, что это одна из самых надежных и успешных на данный момент бизнес-моделей. Главное иметь четкую бизнес-схему и налаженную работу в коллективе, поддержку спонсоров и персонал, который будет предан своему делу.

Большинство стартапов не прописывают свои бизнес-процессы. Молодые предприниматели полагают, что у маленькой команды в этом нет необходимости, поскольку и так понятно, кто чем занимается.

Тем не менее, хотя бы примитивно сформулированные модели бизнес-процессов на первых этапах работы проекта существенно усовершенствуют работу стартапа в будущем.

В ходе написания мною было проведено исследование теоретических основ бизнес-моделирования, а также изучение и реализация на примере компании Epic Games с выделением основных организационных этапов, то есть достигнута цель данной курсовой работы.

Список использованных источников

1. Рубин Ю.Б. Управление собственным бизнесом: учебник для высшей школы,- М.МФПУ «Университет», 2016, гл. 9, разделы 9.1-9.7.

Дополнительная литература

1. Альтшуллер Г. Найти идею. Введение в ТРИЗ – теорию решения изобретательских задач. М.: Альпина Паблишер, 2013
2. Дебелак Д. Бизнес-модели Принципы создания процветающей организации М.: Издательский дом «Гребенников», 2010
3. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора М.: Альпина Паблишер, 2013

<https://vc.ru/finance/95377-modelirovanie-biznes-processov-dlya-startapa-cto-eto-takoe-i-dlya-chego-nuzhno>

<http://businessmodelmoscowschool.ru/blog/a-osterwalder-business-model-canvas/>

<https://store.steampowered.com/stats/?l=russian>

<https://kanobu.ru/games/collections/free-2-play-igry/>