Пользовательский сценарий игры построен так, чтобы клиент последовательно проживал путь героя от мечты до открытия компьютерного клуба, **параллельно узнавая о банковских продуктах**. В начале игрок попадает в приложение и сразу видит интерактивный квест с простым управлением: нужно читать историю и периодически делать выбор.

Между ключевыми развилками игра переходит в формат Zero Play Game — персонаж сам выполняет действия, а игрок наблюдает за их последствиями, что создаёт эффект живого процесса. Такой таймер необходим для увеличения Retention Rate. Во время этого процесса над эвентами будет находиться ссылка на продукт, которым пользуются герои игры.

Герой задумывается об открытии клуба и получает поддержку друга, который ранее работал в банке. В процессе планирования быстро выясняется, что собственных средств недостаточно, и игрок принимает решение взять кредит. На этом этапе он впервые сталкивается с банковским продуктом и видит, как он помогает двигаться дальше по сюжету.

Далее герой изучает конкурентов и заходит в другой компьютерный клуб, где оплату принимают только наличными. Это подводит к новой задаче — внедрению у себя эквайринга. Игрок получает положительный результат: удобство для клиентов и рост привлекательности клуба.

В финале герои открывают свой компьютерный клуб, а использование или отказ от банковских инструментов формирует успех. Таким образом, клиент в игровой форме проходит путь малого предпринимателя и на собственном опыте видит, как банковские продукты помогают решать реальные задачи бизнеса.