

HELSENS BIYAH

PROJECT II 2018- 2019

LAMBERT Brend

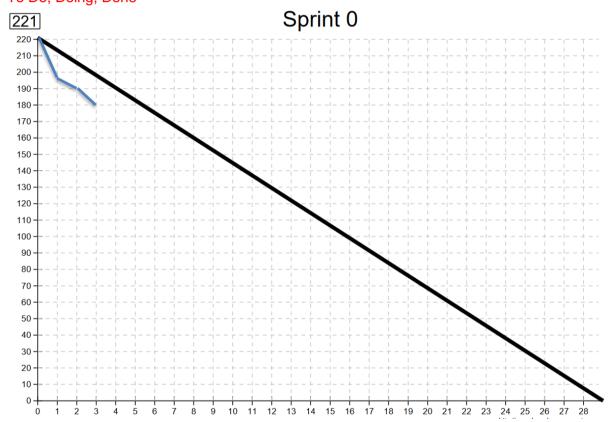
VAN ACKER Reinbert

VAN HOORICK Dennis

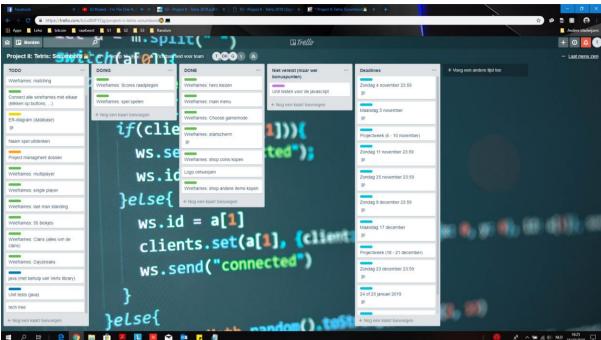
Projectmanagement

Wij gebruiken trello voor het bijhouden van onze SCRUM. https://trello.com/b/cdIMFYQg/project-ii-tetris-scrumbord%F0%9F%91%A8%F0%9F%92%BB

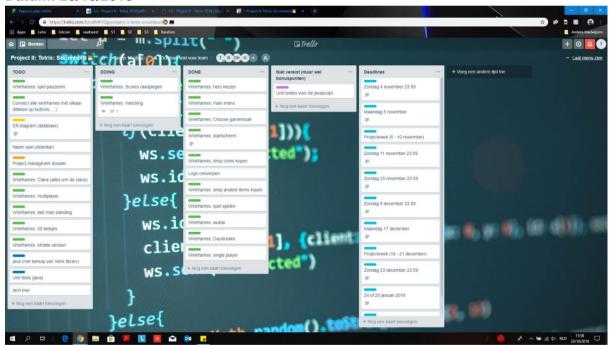
Wat houden jullie minstens bij? toegewezen taken met tijdsinschatting. To Do, Doing, Done



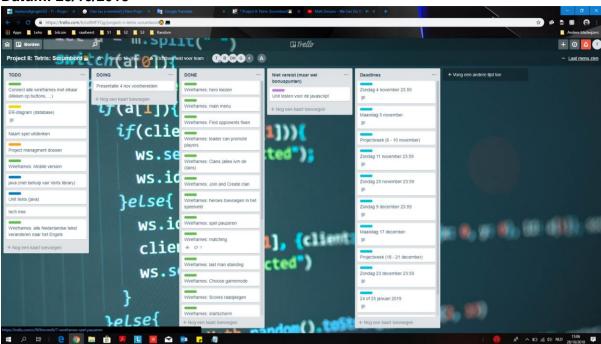
Datum: 16/10/2018

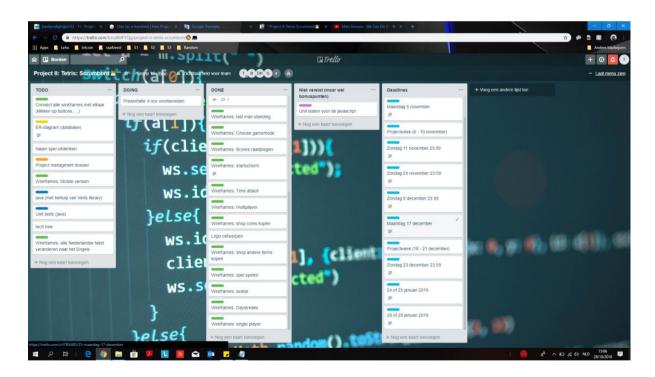


Datum: 23/10/2018

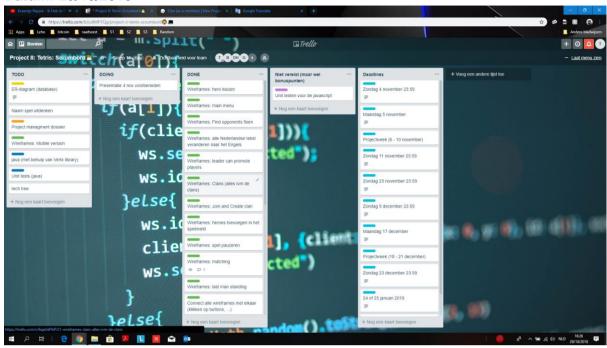


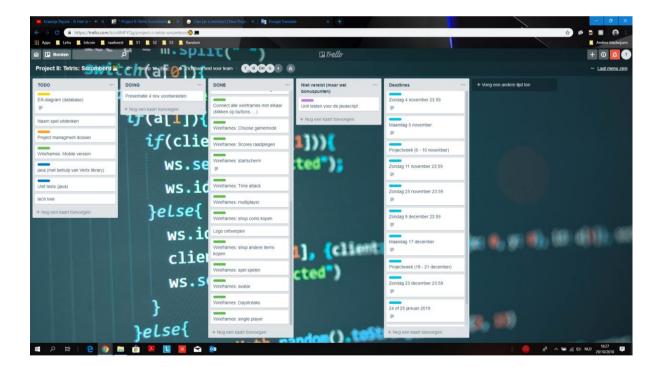
Datum: 28/10/2018



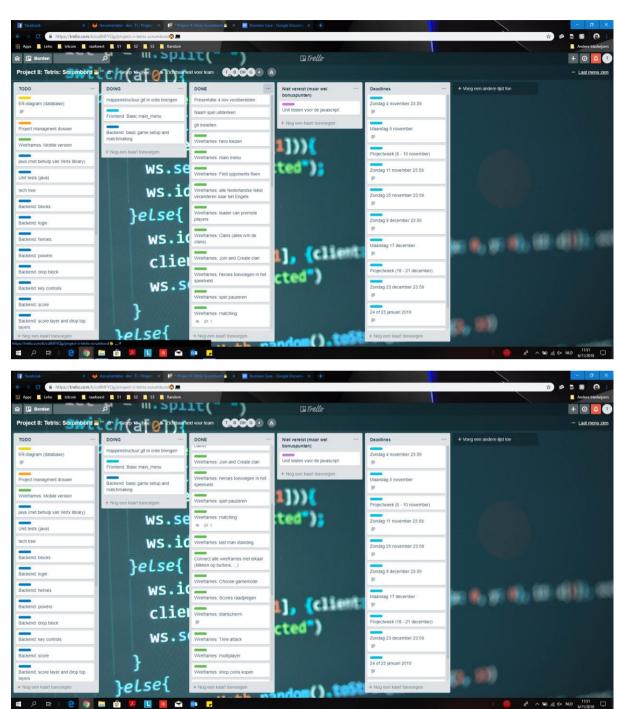


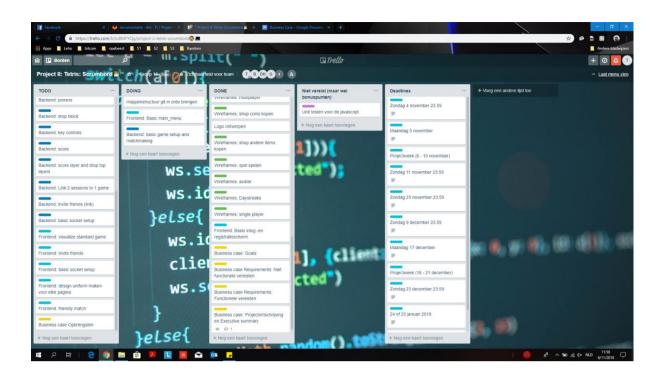
Datum: 29/10/2018



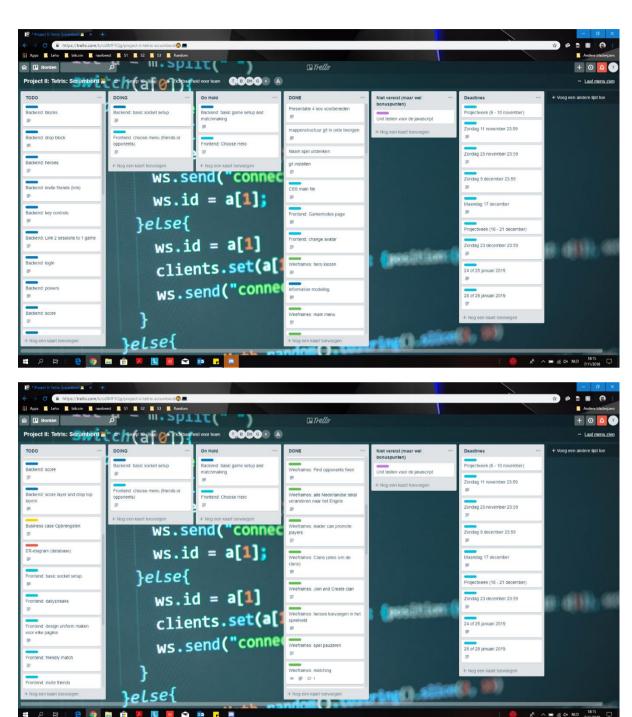


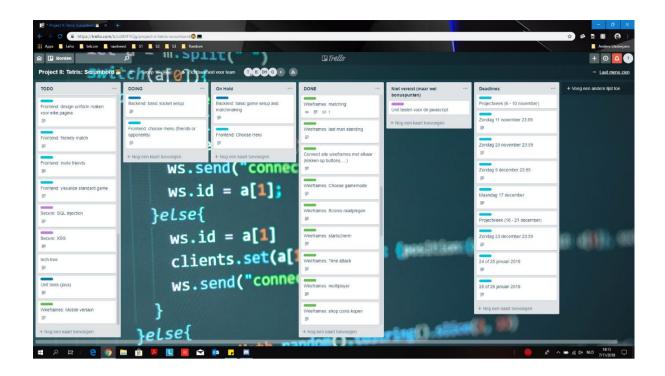
Datum: 06/11/2018

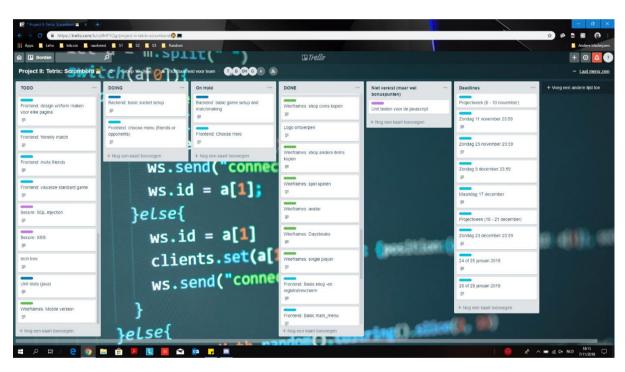


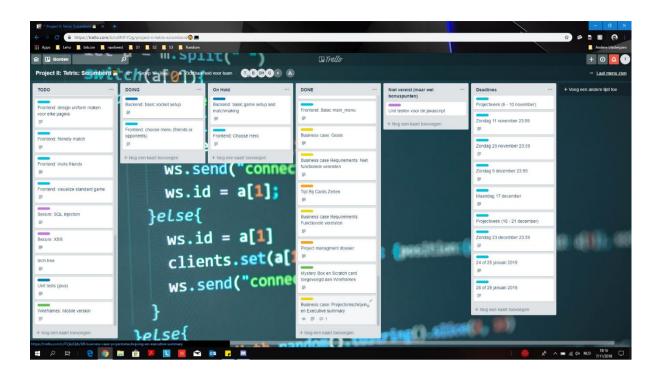


Datum: 07/11/2018

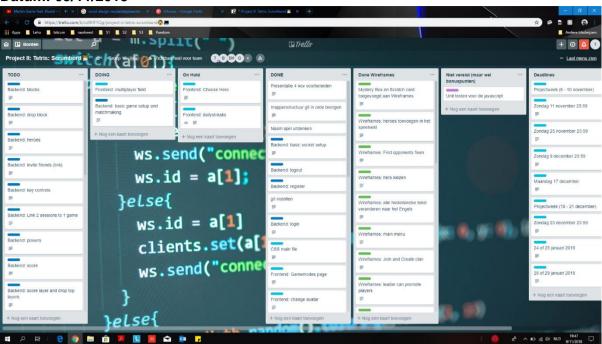


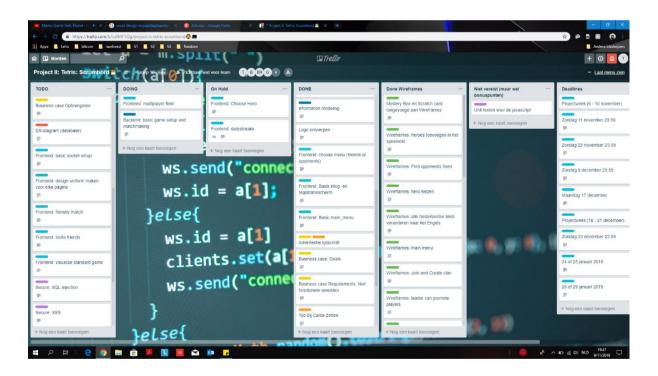


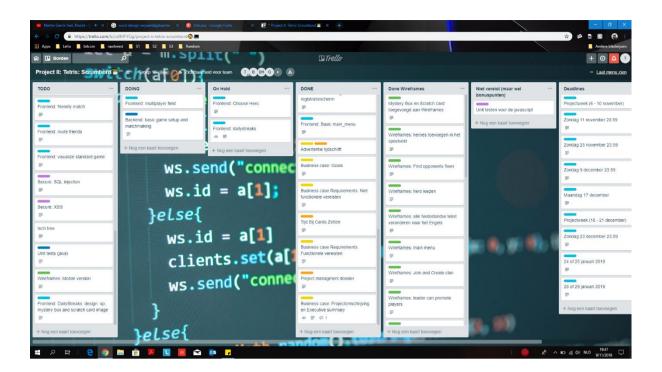




Datum: 09/11/2018







Planning

Brend Lambert:

- Single player demo
- Business Case
- Project Management
- Backend

Dennis Van Hoorick:

- Grafische dingen
- Project Management dossier
- Presentatie 5/11/2018

Reinbert Van Acker:

- Business Case
- Project Management dossier
- Enkele wireframes
- Frontend
- Login/register/join clan Wireframes

Bryan Helsens:

- Wireframes
- Business Case
- Project Management dossier
- Begin van Informatie Modellering
- Inlogsysteem Backend

Bedrijfseconomische berekeningen

Kosten (geschatte kostprijs)

Loon

2 Juniors: 2 x 50 EUR/h 2 Seniors: 2 x 80 EUR/h

Geschatte uren:

- 7 h/dag
- \rightarrow 5 d/week
- \rightarrow 12 weken (3 maand)
- → 4 developers
- \rightarrow 7 x 5 x 12 = 420 h/pers.
- \rightarrow 420 x 4 = 1680 h (totale werkuren)

Geschatte kost:

(420 h x 50 EUR/h) x 2 = 42000 EUR (420 h x 80 EUR/h) x 2 = 67200 EUR

TOTAAL:

42000 + 67200 EUR = 109200 EUR

Andere kosten

Laptop:

Voorgesteld merk: Lenovo Legion Y520

prijs/toestel: 1250 EUR TOTAAL: 5000 EUR

Computermuis:

4 x 20 EUR = 80 EUR

Servers:

Voorgesteld merk: CyberServe XE5-108E v4

prijs/toestel: 2500 EUR

Gemiddeld aantal users per dag: 1000 Gemiddeld aantal speeltijd: 1 h/dag

Gemiddeld aantal servers/millioen users: 100

Benodigde servers: 1

TOTAAL: $1 \times 2500 \text{ EUR} = 2500 \text{ EUR}$

Network Switch:

300 EUR

Netwerk Bekabeling:

ong. 1 EUR/m ong. 300 m

TOTAAL: 300 EUR

Onderhoud:

200 EUR/maand

Kantoor:

400 EUR/maand

Meubels:

Bureau: 1500 EUR 4 bureaustoelen: 400 EUR 10 stoelen: 500 EUR TOTAAL: 2400 EUR

Energie kosten:

Gemiddeld 1800 EUR/jaar

Internet kosten:

average 2500 EUR/maand

Eenmalige kosten:

Totale kost werknemers	109.200,00 EUR
Totaal andere kosten	10.580,00 EUR
Totaal eenmalige kosten	119.780,00 EUR

Jaarlijkse kosten:

Totaal jaarlijkse kosten	39.000,00 EUR
--------------------------	---------------

Opbrengsten

We gaan uit van 50 000 users, waarvan 64% een in-app purchase van gemiddeld 7\$ (= €6,11) maakt per jaar, en 3,4% die elke maand een in-app purchase maken. Deze cijfers halen we uit verschillende studies. link: https://www.statista.com/topics/3436/gaming-monetization/

Als elke dag 20 000 spelers inloggen en de CPM rate 2€ bedraagt zal advertentie revenue ongeveer €40 per dag zijn.

link: https://monetizepros.com/display-advertising/average-cpm-rates/

als we al deze cijfers samenbrengen zullen we ongeveer aan een inkomen van: 64% van users die aankoop doen van €6,11= €195 520 per jaar (32000 users) 3,4% van users elke maand aankoop van €6,11 = €124 644 per jaar (1700 users) ad revenue = 40 * 365 = €14 600 per jaar Het totaal per jaar komt uit op €334 764 per maand is dit €27 897

Break even analyse

Bij welke verkochte hoeveelheid zijn we break-even?

Kostprijs 1 Cube (ingame currency) = € 0,013

TK = €158 780 (totale eenmalige kosten + 1 * totaal jaarlijkse kosten)

break-even point = 158780/0,013 = 12 213 846

vanaf 12 213 846 Cubes zijn we break-even Het grootste pakket currency die men kan kopen in de game is €24,99 voor 2200 Cubes, we moeten dus 5552 packs van €24,99 verkopen om break-even te zijn

Na welke tijdsperiode zijn we break-even?

Uit de berekeningen bij Opbrengsten kunnen we afleiden dat we ongeveer €26680 inkomsten hebben uit in-app purchases, dit stemt overeen met ongeveer 2 052 307 Cubes

Het break-even point is 12 213 846 dus als we per maand 2 052 307 Cubes verkopen zijn we break-even na 12 213 846/2 052 307 = $5.9 \approx 6$ maanden

ROI

Kosten jaar 1:

158 780 (Zie eerdere berekeningen)

Potentiele spelers : 200 000

Dit getal halen we uit statistieken van steam, een gameplatform voor pc

link: https://steamdb.info/app/546050/graphs/

client attraction percentage 10%-25%

Jaar 1:

client attraction percentage 10%

in-app purchases: 64% van 10% van 200 000 = 12800 12800 * 6,11 = 78 208 3,4% van 10% van 200 000 = 680 680*6,11*12 = 49 857,6 totaal = 128 065,6

ad revenue:

we gaan er van uit dat dagelijks 20% van de userbase minstens 1 maal online komt dit wil zeggen dat 4000 users elke dag online zijn in jaar 1

Aan een CPM rate van €2 wil dit zeggen dat we per dag €8 aan ad revenu hebben. Op jaarbasis komt dit neer op €2920

Totaal inkomst jaar 1: 130985,6

Jaar 2:

client attraction percentage 25%

in-app purchases: 64% van 25% van 200 000 = 32000 32000* 6,11 = 195 520 3,4% van 25% van 200 000 = 1700 1700 *6,11*12 = 124 644 totaal = 334 764

ad revenue: 20% = 10 000 €20 per dag => €7300

Totaal inkomst jaar: € 342 064

Jaar 3

client attraction percentage 20%

in-app purchases: 64% van 20% van 200 000 = 25 600 25 600* 6,11 = 156 416 3,4% van 20% van 200 000 = 1360 1360*6,11*12 = 99715,2 totaal = 256 131,2

ad revenue: 20% = 8000 €16 per dag => € 5840

Totaal inkomst jaar: € 261 971,2

	YEAR 1	YEAR	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
		2			
Cost	150720	39000	39000	39000	39000
Profit	130985,6	342	261 971,20	130985,6	130985,6
		064			
ROI	87%	877%	672%	336%	336%

Reflectie

Vergelijk het oorspronkelijke plan met het uiteindelijk uitgevoerde project (Veel verschil?). Hoe groot is het verschil met de geschatte kostprijs en het uiteindelijke kostprijs? Hoe komt dat?

Is het plannen en de teamwerking goed verlopen? Hoe is de communicatie verkopen? Werden de deadlines gehaald?

Hoe evalueer je de gebruikte projectmanagement tool?

Is de kostprijs van het project te verantwoorden denken jullie of zou het efficiënter kunnen?

Dekken de opbrengsten de kosten voldoende? Wat is jullie gerealiseerde winst/marge? Hoe zou je het kunnen verbeteren?

Wat zouden jullie zeker behouden van jullie aanpak, wat zouden jullie in een volgend project anders doen?