

LYA Gaming

Sammelkartenspiele treffen RPG-Maker

Felix Cäsar Madorskiy

Gliederung

- Angebot
- Markt
- Konkurrenz
- Marketing
- Einnahmequellen
- Kundensegmente

Gliederung

- Finanzen
- Schlüsselressourcen
- Key Propositions
- Customer Relationships
- Negative Space
- Kunden*innenbindung

Angebot

- Software zum Erstellen von Sammelkartenspielen ohne auch nur eine Zeile Code geschrieben zu haben
- Drei Editoren:
 - Launcher
 - Spielbretteditor
 - Karteneditor
- Integrierte Marketplaces für Musik, Kartenbilder und Animationen, und Merchandise
- Pitchen-Bewerten-Mechanik

Markt

- Onlinesammelkartenspiele:
 - 2025: \$7.8Mrd
 - 2030: voraussichtlich \$11.8Mrd
- physische Sammelkartenspiele
 - 2024: 12.8Mrd
 - 2033: voraussichtlich \$23.7Mrd

Konkurrenz

- Pokemon, Yu-Gi-Oh (50Mio/17k), Magic: the Gathering (50Mio/13Mio), Hearthstone (23.5Mio/300k)
- Legend of Runeterra, Duelmasters, One Piece, Dragonball Super, Shadowverse
- Konkurrenz ist gierig und druckt spielzerstörende Karte/ignoriert Spieltests
- Ignoriert Spielerstimmen
- Investiert wenig in Matchmaking
- Faeria ist bereits pleite

Marketing

- Organisches Wachstum durch DevLogs mit Verlinkung zu Social Media und Patreon
- Generelle Social Media Kampagnen
- Early Access, um Creator so früh wie möglich ins Boot zu holen
- Partnerschaft mit Streamern/Influencern
- Positionierung als „The Good Guys“

Einnahmequellen

- direkte Einnahmen aus Verkauf von schönen Karten, Mensch-zu-Karte und eigenem Merchandise
- indirekte Einnahmen von 20% aus Verkäufen in den Marketplaces
- indirekte Einnahmen von 20% aus Verkäufen in Sammelkartenspielen, die andere mit unserer Software gemacht haben

10 Kundensegmente insgesamt/5
Kundensegmente ausgewählt

Free-To-Play Spieler/Kernspieler

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators

Professionelle Spieler/Streamer

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators

Creator

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators

Wal

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators

Musiker/Künstler

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators

Finanzen

- Kosten für AWS (Serverhosting)
- Anwaltskosten für Formulierungen der EULAs
- Steuerberaterkosten für Besteuerung der Einnahmen in anderen Ländern

Schlüsselressourcen

- tiefgreifende Kenntnisse der Materie durch Gründer
- gesamte Spielermenge ist Tester und Balancer, anstatt ein internes Team dafür zu bezahlen
- Musik, Bilder und Animationen, und Merchandise werden von Drittanbietern bereitgestellt, anstatt ein internes Team dafür zu bezahlen

Key Propositions

- Radikale Transparenz
- Spieler haben das Gefühl direkt dabei zu sein und geschätzt zu werden, sowie uns zu vertrauen, dass wir wirklich nur ihr Bestes im Sinn haben und ihnen nicht aus Geldgier in den Rücken fallen
- Kein Power Creep oder Money Grab-Veröffentlichung (spielzerstörende Karte)/geliebte Karten und Spielstrategien bleiben relevant und spielbar
- Es ist einfach mit freunden zu spielen und Turniere zu organisieren
- Wirklich gutes Match-Making
- One-stop-shop für Musiker und Künstler Musik, Kunst und Merchandise anzubieten

Customer Relationships

- Selbstbedienung für Musiker und Künstler
- Community-Verhältnis und Co-Creation für Spieler bis zu einem gewissen Rang und Creator von Karten, die bis zu einem Threshold hoch-gevoted wurden
- persönliche Betreuung für erfahrene Creator und für Creator von Karten, deren Up-Votes einen Treshold überschritten haben und deren Eigenschaften nachprogrammiert werden müssen
- individuelle persönliche Betreuung für die erfahrensten und besten Spieler und Creator
- Individuelle persönliche Betreuung für Käufer des „Mensch-zu-Karte“-Paketes

Negative Space

- da Software eigene Spiele zu erstellen ermöglicht, selbst wenn Spieler nicht zu uns kommen, sondern ihr eigenes Spiel machen, gehen sie trotzdem von anderen Spielen weg, wodurch diese ausbluten und, wenn auch nicht unser Spiel, dann zumindest unsere Software zum Monopol wird
- wenn Spieler ihr Spiel starten wollen, sehen sie unseres Spiel, was eine Wahrscheinlichkeit garantiert, dass sie unser Spiel ausprobieren und bleiben

Kunden*innenbindung

- Findability: Website, Social-Media, Influencer
- Likeability: Spiel macht am meisten Spaß
- Workability: leichte, intuitive Bedienbarkeit der Software
- Payability: Spiel an sich ist kostenlos; schöne Versionen von Karten sind leicht bezahlbar, Spieler werden nicht gedrängt zu zahlen, wodurch Zahlen für Karten oder das „Mensch-zu-Karte“-Paket sich gut anfühlt
- Shareability: in Software eingebaut
- Needability: Spiel macht am meisten Spaß bleibt ihrem Spielern treu
- Scalability: sehr leicht, da Software

Danke

Free-To-Play Spieler/Gelegenheitsspieler

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers

Normaler Gelegenheitsspieler

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers

Hardcore Spieler

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers

Professionelle Spieler/kein Streamer

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers

Investoren

- Aufgaben
- Pains
- Pain Relievers
- Gain Creators