

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ  
Кафедра «Информационные системы»  
Дисциплина «Экономика и управление проектом»

“Пошаговая ролевая игра для  
мобильных устройств *Underworld: Agony*”  
СЕО

Выполнил:  
студент гр. ПИБд-41  
Крутов М. В.,  
Проверил:  
Желепо А. А.

Ульяновск, 2021г.

# Система мотивации

Исходя из специфики проекта и того, что это стартап, вряд ли получится обеспечить конкурентную ЗП или лучшие рабочие условия в виду ограниченности бюджета. Поэтому следует набирать действительно замотивированных людей для реализации проекта, вероятно, начинающих разработчиков и требующих самореализации дизайнеров, и художников. Тогда:

1. Необходимо организовать и скрепить начальный костяк команды проекта:
  - а. Замотивировать возможной долей с доходов проекта
  - б. Дать возможность самореализации идей членов команды (особенно по части дизайна и графики)
  - в. Поддерживание позитивного настроения внутри всей команды в целом. Вероятно, на начальном этапе, разграничение по направлениям проекта сделать не удастся, из-за малого количества ресурсов и сильной вовлеченности. Этим можно воспользоваться как инструментом дополнительной мотивации и укрепления команды, как следствие, уменьшение времени межкамандной коммуникации.
2. Стимулирование проведения докладов всей команде по прогрессу/внедрению новых фишек в проекте (примерно раз в 1-2 недели на 1-2 часа).
3. Предоставлять возможность высказаться каждому сотруднику, если у него действительно есть какие-либо опасения по поводу принятых решений, или он видит что-то лучшее, как и в кругу всей команды, так и лично, в зависимости от настроений целевой персоналии.
4. Проведение совместного досуга, например, посещение целевых эвентов или корпоративных мероприятий.

## Поиск партнеров и спонсоров

С этим в сфере довольно сложно, либо ты известный разработчик, либо издатель.

Из опций можно рассмотреть:

Обращение к разработчику инструментов разработки, например – Unity. Компания может помочь с продвижением проекта, если он их действительно заинтересует, что может произойти. Unity стремится завоевать большую долю на мобильном рынке, к тому же, у них есть программы поддержки для начинающих проектов. Плюс, если проект действительно выстрелит, помимо продвижения своего инструмента, Unity получит часть дохода с проекта за использование своего

инструмента (обычно, можно использовать бесплатно, если проект не стал коммерчески успешным).

Обращение к известному издателю. Здесь больше проблем, т.к. довольно мало крупных издателей направлены чисто на мобильный рынок в нашем регионе, обычно, такие водятся на рынке Азии. Обычно, договора с такими издателями более грабительские, с другой стороны, можно получить финансовую поддержку, доступ к медиа ресурсам и распространению при этом сохранив контроль и управление за проектом.

Список издателей, к которым можно обратиться - <https://habr.com/ru/post/242797/>

Вариант обращения с более крупной студией разработки нецелесообразен. Если кратко, такой процесс будет выглядеть как продажа идеи, которых у них и так довольно много. В лучшем случае, если их устроит идея, они оставят главный управляющий персонал проекта, заменив остальных своими внутренними ресурсами, но, скорее всего, сами реализуют похожую идею. Обычно, студии разработки и так заняты своими проектами и/или конвейером, поэтому им не интересны проекты со стороны.

## Участие в тематических конференциях и выставках

С этим пунктом так же все тяжело. Самих выставок для мобильных игр довольно мало, в большей степени, они отраслевые (E3, TGS, Gamescom и т.д.). Получить возможность выступить для стартапа в рамках самостоятельного проекта – не выйдет.

Как вариант, посещение и общение с целевой аудиторией и представителями отрасли для получения новых знаний, связей и фидбека по проекту. Такой подход тоже можно считать вполне успешным.

При наличии партнера с возможностью выступления на подобных мероприятиях, максимум, на что можно рассчитывать – мини демонстрация и тезисное описание проекта:

1. Описание сеттинга, лора
2. Описание основных механик игры
3. Демонстрация графики и дизайна

## Инвестиции извне

Скорее всего, нужно будет задействовать свои личные ресурсы. На подобного рода проекты получить финансирование довольно сложно.

Из опций:

- продать идею более крупной студии разработки
- найти издателя
- заручиться поддержкой разработчика инструментов
- начать набор средств на краудфандинговых платформах, мотивируя бонусами свои инвесторов (например, бесконечный премиум, мерч и т.д.)
- Найти инвестора на стороне, возможно, можно будет найти заинтересованное лицо на целевых площадках подобных игр. Бывает такое, что состоятельные люди действительно находятся, т.к. в подобных играх есть доля невероятно обеспеченных “китов”
- Найти инвестора “доброй воли”. Есть и такие люди, которые могут проинвестировать проект на безвозмездной основе, если увидят горячую мотивацию в глазах идущего. Обычно, они находятся сами, если случайно ознакомились с творчеством целевого объекта, поэтому нужно активно вести презентации проектов на разных медиа и соц платформах. Лично знаю несколько примеров таких людей, но на иных проектах.

## Координация действий компании

Использование механизмов документирования, ведения и отслеживания задач, с вытекающими в виде: разработки wiki для дева, workflow и т.д. (можно дополнить).  
Пример инструментов: Trello, Confluence, Jira и Redmine

Организация отдельного мессенджера с разделением по закрытым каналам в Slack

Внедрение процессов и стандартизации в управление и ход проектирования.

Составить и описать основные средства для производственного процесса.

Соблюдение внедренных процессов отслеживания качества хода разработки – разработка плана работ, оценка трудозатрат, установленные сроки сдачи этапов проекта, своевременная актуализация данного графика.

Постановка целей проекта их формализация и использование в качестве основы для описания качества проекта.

Использование стратегии управления на достижение приоритетных задач. Критерий успеха – полное выполнение поставленных требований и проекта в срок. Критерий провала – нарушение сроков разработки без объективного описания причин.

Внедрение стандартизации процессов разработки (общий workflow).

Использование методов и средств контроля и оценки качества посредством аналитики текущего состояния проекта, отслеживания прогресса задач.

Внедрение системы управления процессами командного взаимодействия (проведение мероприятий: статусов, постановок задач, целей, прогрессов)

Необходимо разделение ролей в ходе разработки (требование увеличение команды проекта)

Внедрение управление за контролем качества посредством установления роли менеджера проекта.