Наша компания:

+ Креативная команда

+ Свежий взгляд

+ Высокая степень сплочённости

+ Каждый может попробовать то, что интересно ему

+ Возможность развиваться сразу в нескольких направлениях

+ Специалисты компании ежегодно проходят специальные курсы повышения квалификации, посещают семинары, ездят на стажировку, участвуют в конференциях

+ Значимость каждого сотрудника

+ Гибкость процессов

- Достаточно нестабильное финансовое положение, компания еще не освоилась на рынке.

- Опыта куда меньше, нежели у конкурентов

- Ограничение в бюджете и временном ресурсе

- Никто про нас не знает

- Отсутствие стабильности на начальных этапах

Компании конкурентов:

+ Долгое время находятся на рынке

+ Наработанный опыт

+ Чётко распределённые обязанности в команде

+ Больше времени на разработку

+ Есть хоть какой-то бюджет

- Они даже не подозревают, что у них скоро появится столь сильный конкурент - наша компания.

- Жестко поставленный процесс

- Унификация

В итоге проделанного анализа можно выявить определённые преимущества компаний-конкурентов. Большинство из них связанно с тем, что они уже долго находятся на рынке и имеют большой опыт работы в данной сфере. У нас есть возможность воспользоваться доступной информацией конкурентов о становлении на рынке и не допустить повторения их ошибок, а также учесть положительные черты.

План продвижения компании:

Сначала прописываем этапы работы над проектом, потом прописываем маркетинговый план (((

На этом первом этапе наша команда придумывает концепцию игры, и проводит начальную проработку игрового дизайна и всех аспектов игры в целом.

На следующем этапе менеджер распределяет обязанности между всей командой

Проектировщики должны продумать сюжет и лор игры, что включает в себя придумывание персонажей и их отрисовка.

Один из дизайнеров, специализирующийся на составлении уровней составляет макеты уровней, продумывает стилистику игры, переносит макеты в Tiled.

Остальные дизайнеры разрабатывают макет и дизайн сайта, на котором будут находиться страницы, включающие в себя, новостной раздел, рекламный сегмент и разработанную игру.

Разработчик верстает сайт по прототипу, который ему предоставляет отдел дизайна.

Программист по серверной части и игровой механике в первую очередь должен разобраться как работает физика игры, логика хитбокса персонажа и переход между локациями. После этого добавляет механику в собственный продукт, реализовывает подбор ключевых предметов, переносит уровни в код игры, реализовывает потерю жизней персонажа при получении урона. Далее реализовывает игровое меню, добавляет анимацию персонажа, тестирует основные механики игры и переносит игру на сайт.

Реклама проекта придумывает рекламный текст, разместить рекламу на сайте.

1. **Управленческое резюме** (введение для руководства)

Задачи компании:

1. Разработать сайт для игры, на котором будут находиться страница с блогом про игру, рекламная страница и страница для загрузки самой игры.
2. Разработать игру, которая заинтересует пользователей как в визуальном плане, так и в плане самой концепции.
3. Вывести наш продукт на рынок.
4. Заработать кучу денежек.

Цели компании:

1. Предоставить пользователю

Проблемы, с которыми может столкнуться при выполнении задач:

Стратегии по охвату рынка

1. Текущее состояние рынка

Основная информация о рынке

- Тенденции его развития: наблюдается тенденция на повышение, связанная с увеличением развития информационных технологий в настоящее время, а также высоким спросом на рынке.

- Уровень конкуренции: наблюдается преобладание формы конкуренции на неценовой основе, большой уровень конкуренции, в результате высокого уровня спроса на гейм-дев.

- Технологии распространения и продвижения: различные виды рекламы на платформах.

1. Задачи и проблемы

Задачи:

- Ознакомиться с техническим заданием заказчика;

- Распределить обязанности среди сотрудников;

- Разработать игру;

- Составить необходимую документация и продукты для демонстрации проделанной работы.

Проблемы, с которыми может столкнуться компания:

- Высокая нагрузка сотрудников;

- «Поджимание» сроков выполнения проекта;

- Нехватка тестировщиков;

- Высокая конкурентность на рынке после релиза игры.

1. Маркетинговая стратегия

Общий маркетинговый подход, который будет применен для достижения поставленных целей:

- Целевая аудитория:

Целевая аудитория будет варьироваться от 12+, т.к. игра полностью адаптирована под детей и старше, не включает в себя какие-либо сцены насилия и пр.

- Позиция по отношению к конкурентам (уровень цен, уровень качества):

Уровень качества приближен к уровню конкурентов, но из-за отсутствия раскрутки нашей компании и расположении её на «начинающем» уровне индустрии уровень цен снижен в сравнении с конкурентами в данной сфере.

- Методы и каналы продаж и продвижения:

Активные каналы продаж – наша компания первыми запускает взаимодействие с целевой аудиторией, непосредственно рекламой нашего сайта. В дальнейшем возможность подключения партнерского канала продаж и продвижения.

1. Программы действий

Мероприятия:

- Презентация выхода новой игры, участие в которой принимает вся команда по разработке.

- Участие компании в различных мероприятиях, связанных со сферой разработки игр, игровых ивентах и тематических фестивалей для наращивания аудитории и продвижении нового продукта компании.

насколько им понравилась работа, было удобно и комфортно работать, насколько им эта профессия подходит

Отчёт по участникам проекта:

Ашапатов - серверный программист.

По моему мнению, Николаю такая работа в целом понравилась. Она была комфортна, так как ему гораздо удобнее работать одному и в своём темпе. Также хочется отметить что Николай один их немногих в нашей группе, кто хорошо разбирается в серверной части, так что ему эта роль подходит больше всего.

Белова - дизайнер веб-страниц.

Карине работа дизайнера понравилась, потому что она это возможность реализовать свою идею дизайна. Ей было комфортно, потому что она работала в известной для себя среде. Ей эта работа подходит, так как она хорошо владеет навыками разработки дизайна в графическом редакторе – Figma.

Гагина - аналитик.

Работа понравилась, хоть и возникли некоторые трудности. Тяжело давалось продолжительное время

Гришанина - level-дизайнер.

Екатерине понравилась своя роль, потому что Я думаю, что ей было комфортно, так как она могла работать Такая работа ей подходит, потому что она хорошо может реализовывать свои задумки, подстроить дизайн локации под концепцию игры.

Кирилов - разработчик.

Колычев – разработчик/дизайнер.

Коновалов - серверный программист.

Кузьмин - проектировщик.

Андрею своя роль понравилась, так как у него в основном были креативные задачи, а ему даётся с лёгкость придумывать различные истории, легенды и интересные концепции. Было комфортно, потому что он делал то что отлично умеет, а также намного удобнее работать в команде. Ему подходит эта профессия, так как у него есть все необходимые навыки для неё.

Лебедев - разработчик, тех. писатель.

Даниилу работа понравилась, так как он делал то что хорошо умеет

Малованов - мл. менеджер, проектировщик.

Массалов - level-дизайнер

Олейникова - аналитик, граф. художник.

Осипов - менеджер группы.

Понравилось, для него это возможность попробовать себя в роля руководителя, взять на себя больше ответственности. Было комфортно, так как . Работа подходит, потому что он ответственный и есть склонности к руководству

Папылев - проектировщик.

она ответственно подошла к поставленной перед ней задачей и успешно с ней справилась в кратчайшие сроки, в последствие чего помогала

**Аналитик**:

1.      Составить мнение по:

1)      проделанной работе(индивидуально): как данная роль

Данная роль в целом мне понравилась, но в какие-то моменты казалась очень тяжёлой, из-за того, что приходилось много и по-разному формулировать текст, читать различные статьи и анализировать, под конец дня мозг почти не соображал.

2)      проделанной работе менеджера, своё мнение (пожелания, …)

Менеджер Денис: Старательный, пытался держать всё под контролем, уделял достаточно времени команде. По моему мнению, он нормально справился со своими обязанностями, не хорошо и не плохо. Это не связано с тем что он не старался, а с тем что у него не очень хороший подход к руководству. У большинства было так что на них просто свалилось куча задач и толком не понятно с чего начинать и что делать. Из-за этого всё стопорилось.

1. Подвести итог работы

3.      Составить документы:

1)      стратегия по охвату рынка

2)      Резюме себе

**3)      Документ по оценке качества и работе всех сотрудников Отчёт по участникам проекта насколько им понравилась работа, было удобно и комфортно работать, насколько им эта профессия подходит. (своё мнение)**

4.      Составить презентации по проделанной работе и сделанным документам