Referencer, spørgeskemaer, diagrammer etc.

Alle bilag skal være henvist til i opgaveteksten

Alle bilag nummeres og placeres i rækkefølge ud fra henvisninger i opgavetekst

Evt. oversigt over bilag hvis mange

Bilag overskrift 1

Produktoversigt: (Kun fra deres nuværende website)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***In-house developed*** | ***Collaborated on / supported development*** | ***Exclusively porting support*** |
| Rise of Triad (Interceptor)  <https://store.steampowered.com/app/217140/Rise_of_the_Triad/> | Core Decay  <https://store.steampowered.com/app/1260940/Core_Decay/> | Daymare: 1998  <https://store.steampowered.com/app/842100/Daymare_1998/> |
| Bombshell  <https://store.steampowered.com/app/353190/Bombshell/> | Ghostrunner  <https://store.steampowered.com/app/1139900/Ghostrunner/> | WRATH: Aeon of Ruin  <https://store.steampowered.com/app/1000410/WRATH_Aeon_of_Ruin/> |
| Rad Rodgers  <https://store.steampowered.com/app/805660/Rad_Rodgers__Radical_Edition/> |  | Metamorphosis  <https://store.steampowered.com/app/1025410/Metamorphosis/> |
| GRAVEN  <https://store.steampowered.com/app/1371690/GRAVEN/> |  | Paradise Lost  <https://store.steampowered.com/app/982720/Paradise_Lost/> |
| Kingpin: Reloaded  <https://store.steampowered.com/app/1224700/Kingpin_Reloaded/> |  | Of Bird and Cage  <https://store.steampowered.com/app/523770/Of_Bird_and_Cage/> |

Bilag overskrift 2

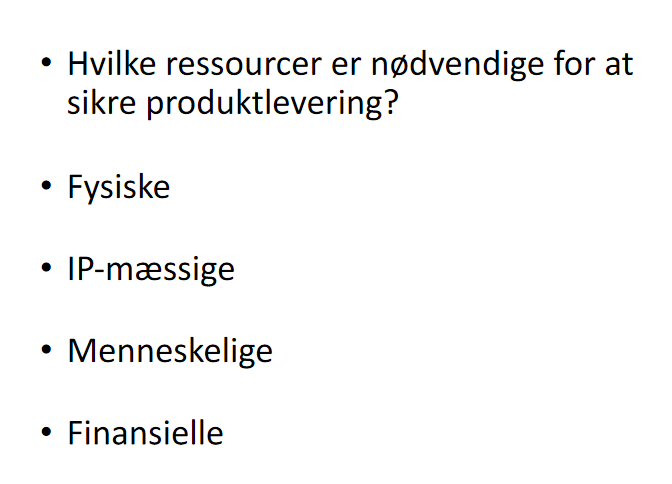
BMC

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Key Partners**  Distributører (fysiske og digitale butikker)  Publishere af deres spil, ofte “3D Realms” | **Key Activities**  Udvikling af interne og eksterne spilprojekter, herunder porting til spilkonsoller | **Value Proposition**  Interaktiv underholdning  Porting af spil til spilkonsoller  Hjælp til udvikling af computerspil | | **Customer Relationships**  Veteran spiludviklere som selv er fans af retro FPS spil  Tiltrækker spiller kunder ved at lave retro-inspireret spil  Mangler et community for at fastholde og udvide forholdet til kunder | **Customer Segments**  Spillere af action FPS-computerspil, herunder spillere der foretrækker retro-inspireret spil  Andre spiludviklingsvirksomheder der skal bruge assistance til udvikling af deres spil |
| **Key Resources**  Spiludviklere  Hardware til at udvikle spil samt konsolporte, ex: computere og spilkonsoller | **Channels**  SoMe   * Steam * LinkedIn * Twitter * Facebook   Digitale spilbutikker  Spil konferencer  Website  E-mail |
| **Cost Structure**  Variable costs:   * Løn til medarbejdere, herunder til:   + Udvikling af spil og ekstra spil-indhold hvis DLC   + Markedsføring og salg af spil, hvis de selv udgiver et spil   Fixed costs:   * Software licenser til digitalt kreativt arbejde | | | **Revenue Streams**  Kommission til udvikling og/eller porting af samarbejdspartneres spilprojekter  Salg af egne spil  Muligvis støtte af moderselskab(er): Saber Interactive, Embracer Group | | |

SWOT

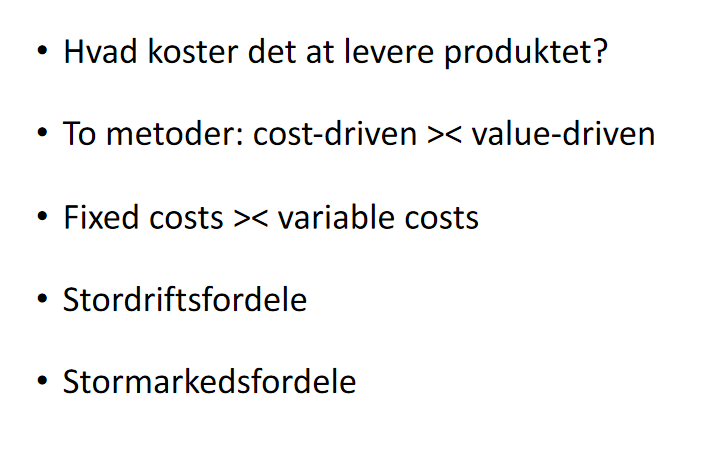
|  |  |
| --- | --- |
| Interne forhold | Eksterne forhold |
| Styrker   * Produkter med retro-appeal * Industri erfaring og erfarne udviklere (se website) [KILDE] * To indkomstkilder (produkter og udvikling/porting services) * Samarbejde med andre udviklere | Muligheder |
| Svagheder   * Mindre kendt brand * Niche appeal * Få fans / lille community * Varierende kvalitet af egne produkter | Trusler |

### Key Resources – ikke relevant for opgaven

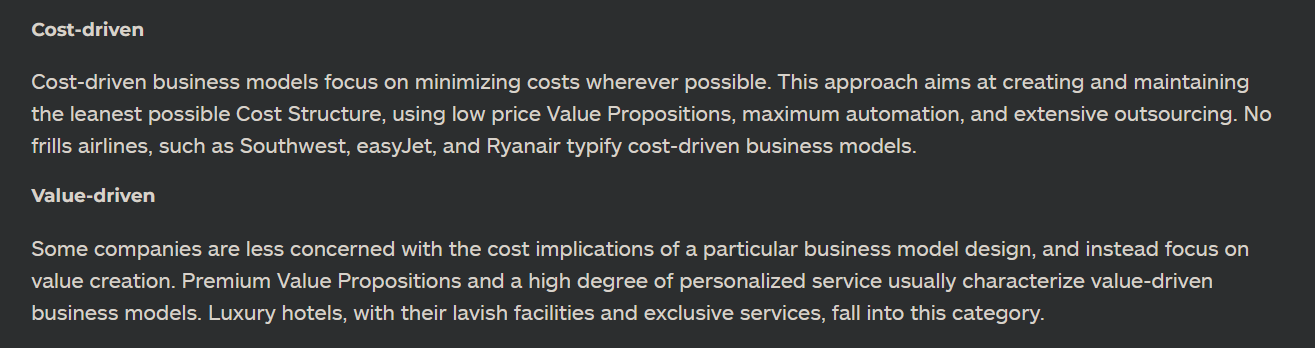


* Fysiske
  1. Kontor
  2. Udviklingsudstyr (pc etc.)
  3. Produkt Test udstyr
  4. Promotional material / stuff for conventions
* IP-mæssige
  1. Navn på deres spil serier
  2. 3D Realms?
* Mennesker (taget fra deres LinkedIn d. 07/12/2022 <https://www.linkedin.com/search/results/people/?currentCompany=%5B%2218008512%22%5D&origin=COMPANY_PAGE_CANNED_SEARCH&sid=9DO>)
  1. CEO, CFO?
  2. Producere
  3. Directors
  4. Udviklere
     1. Artists & concept
     2. Sound Designers, Music Composers
     3. Game, Level, UI designers
     4. Voice over / actors
     5. Programmer
        + AI programmer
     6. 3D artist
     7. VFX
  5. QA
  6. HR
     1. Office Manager?
  7. ”Console Product Manager”
     1. Console / porting stuff

### Cost Structure – ikke super relevant for opgaven



<https://www.strategyzer.com/business-model-canvas/cost-structure>:



* Variable costs
  1. Salaries (people)
     1. Development
     2. Marketing, Sales & Release
* Fixed costs
  1. Software licens
  2. Lokation og forsyninger

Value driven??? De fokusere på kvaliteten af deres spil, right?

Stormarkedsfordele (sælger til hele verden gennem Steam) right?

Etc.