



**Anlage 5** zum Antrag auf GAMES BW Förderung gemäß der Richtlinie für die Förderung von Games in Baden-Württemberg vom 01.07.2020

## Teil 1 – Vertrieb, Vermarktung, Erlösmodell

### Zusammenfassung

Bitte Zutreffendes ankreuzen (bei Konzept soweit möglich), Mehrfachauswahl ist möglich.

#### Format

Physischer Datenträger

Digitaler Download

Browser

Sonstiges \_\_\_\_\_

#### Distribution

Stationärer Handel

Digitaler Download über

Eigene Webseite

iTunes / App Store

STEAM

Google Play Store

Epic Games Store

Kongregate

GOG.com

Microsoft Store

Nintendo Game Store

PlayStation Store

Sonstige \_\_\_\_\_

Browser

Streaming über

Stadia

Sonstige \_\_\_\_\_

Sonstige Kanäle \_\_\_\_\_

#### Vertrieben durch

Eigenvertrieb

Publisher

Distributor

Sonstige \_\_\_\_\_

#### Vertrieb in diesen Ländern

\_\_\_\_\_

**Vermarktung**

Eigenvermarktung

Publisher

Sonstige \_\_\_\_\_

**Erlösmodell**

Premium

Abonnement

Freemium

Free-to-Play

Sonstige \_\_\_\_\_

**Preispunkt**

\_\_\_\_\_ €

(Angabe z. B., bei Erwerb der Vollversion, pro Monat,  
Preisspanne der Microtransactions z.B. bei Free-2-Play etc.)

Bitte machen Sie weiter Angaben zu folgenden Punkten:

**A) Projizierte Absatzmenge im Ersten Jahr am Markt**

Welche Stückzahl planen Sie im ersten Jahr im definierten Zielmarkt abzusetzen? Mit welchem Umsatz rechnen Sie also? (Bei Konzept und Prototyp soweit möglich)

**B) Detaillierte Angaben zum Vermarktungskonzept**

Bitte erläutern Sie detailliert Ihr Vermarktungskonzept. Sollten Sie Ihr Produkt selbst vermarkten, dann erläutern Sie bitte über welche Kanäle und mit welcher Art von Werbemitteln Sie Ihre Zielgruppe erreichen werden? (Bei Konzept soweit möglich)

## Teil 2 – Marktpotenzial

**A) Beschreibung der Zielgruppe**

Bitte beschreiben Sie Primäre, Sekundäre und Tertiäre Zielgruppen für das Endprodukt. Legen Sie dabei besonderes Augenmerk auf die Kernzielgruppe des Endproduktes.

**B) Produktversprechen**

Warum ist das Produkt für die genannten Zielgruppensegmente relevant und worauf basieren Sie diese Annahme? Welchen relevanten Mehrwert verspricht Ihr Produkt dem Kunden und wie wird das Produkt diesem gerecht?

**C) Zielmarkt In Zahlen**

Bitte geben Sie einen Einblick in die Größe des anvisierten Zielmarktes unter Nennung der entsprechenden Quellen.

## Teil 3 – Mitbewerber Im Markt – Konkurrenzsituation

Bitte geben Sie uns einen Überblick über das Wettbewerbsumfeld im Zielmarkt. Welche Produkte existieren bereits, was wissen sie über deren Marktanteil und Wachstumsverhalten? Wer ist aktueller Marktführer im anvisierten Zielsegment?