



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?

Anlage 5 - Geschäftsmodell, Marketing, Vertrieb

Teil 1 - Vertrieb, Vermarktung, Erlösmodell

A) Projizierte Absatzmenge im Ersten Jahr am Markt

Wir planen vier verschiedene Vertriebsmodelle zu etablieren und ab dem Release zu verwenden. Im Folgenden sind diese grob erläutert und die geplanten Umsatzzahlen aufgelistet.

Verkauf von DLCs (Erweiterungen) zur kostenlosen Steamversion

Wir planen, Screw Drivers zum Release kostenlos auf der Plattform Steam für PC zu vertreiben. Die kostenlose Version beinhaltet hauptsächlich Bauteile und Rennstrecken für Rennfahrzeuge. Darauf aufbauend planen wir zum Zeitpunkt des Releases bereits drei DLCs entwickelt zu haben, welche dann bereits verfügbar sind und für einen Preispunkt von etwa 8€ gekauft werden können. Diese DLCs erweitern das Spiel um neue Varianten von Herausforderungen und Maps, sowie neue Fahrzeugtypen wie z.B. Flugzeuge oder Wasserfahrzeuge.

Wir rechnen etwa mit 7400 verkauften Stückzahlen pro DLC (Diese Zahl schätzen wir mithilfe unserer aktuellen Spielerzahl des Early Access Prototypen, und den Verkaufszahlen unseres bereits veröffentlichten DLCs "Stunt Showdown").

Da wir planen, nach dem Release des Spiels im ersten Jahr noch drei weitere DLCs zu entwickeln und zu veröffentlichen, ergeben sich insgesamt sechs DLCs mit je 7400 verkauften Einheiten, womit sich insgesamt 44400 Stückzahlen ergeben.

Damit ergibt sich durch die DLCs ein Umsatz von etwa 175.000€ im ersten Jahr seit Release.

Verkauf von kosmetischen Ingame Elementen (In-App-Purchases)

Parallel zum Verkauf der DLCs wollen wir rein kosmetische Spielelemente zum Verkauf anbieten. Dies sind beispielsweise Skins für den Spielercharakter, außergewöhnliche Lackierungen oder einzigartige Bauteile mit visuellen Spezialeffekten wie z.B. eine abschießbare Feuerwerksrakete. Im Gegensatz zu den DLCs richten sich diese kosmetischen Ingame-Elemente an Multiplayer-orientierte Spielende. Während die DLCs hauptsächlich die Erfahrung und die Spielzeit im Singleplayer verbessern richten sich die kosmetischen Elemente an Spielende, welche mit diesen im Multiplayer vor anderen Mitspielenden angeben wollen.

Hier rechnen wir mit einem Preispunkt von etwa 3€ pro Spieler*in. Es wird zum Release vorraussichtlich kosmetische Elemente im Gesamtverkaufswert von 50€ geben, deshalb ergeben sich die 3€ pro Spieler*in durch einen geschätzten Durchschnittswert pro Spieler*in in der Zielgruppe für kosmetische Ingameelemente.

Bei den verkauften Stückzahlen planen wir etwa mit 16560 im ersten Jahr nach Release.

Damit ergibt sich durch den Verkauf von kosmetischen Elementen ein Umsatz von etwa 34.600€

Ingame Werbeplatzierungen in der Steam PC Version

Als parallele Finanzierung planen wir Werbung im Spiel zu platzieren. Diese wird am Straßenrand der Rennstrecken und im Baumenü in Form von dekorativen Werbetafeln platziert werden und in die Spielwelt integriert. Durch den hohen Wiederspielwert von Screw Drivers und der daraus resultierenden hohen Spielzeit planen wir mit etwa 1000 Impressionen pro aktive*n Spieler*in pro Monat, was je nach Werbecampagne durchschnittlich etwa einem Verdienst von 0,10€ entspricht. Mit unseren geplanten aktiven Spielerzahlen und über ein ganzes Jahr betrachtet rechnen wir folglich mit 410.000.000 Impressionen.

Damit ergibt sich ein geschätzter Umsatz von etwa 41.000€ durch Werbeeinnahmen.

Verkauf des Spiels auf Konsolen (PlayStation, Xbox, Switch)

Wir planen Screw Drivers drei Monate nach dem kostenlosen PC-Release auf den drei gängigen Konsolen zu veröffentlichen. Hier werden wir das Spiel kostenpflichtig zu einem Preispunkt von 20€ verkaufen. Hier werden auch alle für den PC verfügbaren DLCs im Preis mitbegriffen sein. Auf jeder der drei Konsolen rechnen wir mit einer verkauften Stückzahl von etwa 83000 über den Zeitraum des ersten Jahres ab Release der Konsolenversionen.

Damit ergibt sich ein Umsatz von etwa 900.000 Euro durch den Verkauf des Spiels auf den drei Konsolen.

Gesamtumsatz im ersten Jahr

Folglich ergibt sich ein Umsatz von 1.150.000€ im ersten Jahr nach Release.

B) Detaillierte Angaben zum Vermarktungskonzept

Umgesetzt wird unsere Vermarktung durch den Publisher. Das Konzept stellt sich aus folgenden Maßnahmen zusammen:

Social Media Marketing

Durch aktives posten über neue Spielinhalte und Updates, sowie Videos oder Bilder von kreativen durch die Community erstellte Fahrzeuge werden hauptsächlich die Kanäle auf Tik Tok, Instagram und Youtube bespielt.

Werbecampagnen

Wir planen auch bezahlte Werbung zu schalten auf diversen Plattformen. Darunter Youtube, Facebook und Reddit.

Cross-Promotion

Durch die Bekanntheit und damit einhergehende Reichweite unseres Publishers Headup Games ergibt sich die Möglichkeit von Cross-Promotion. Hier plant der Publisher Screw Drivers in bestehenden Communities anderer von Ihnen gepublizierten Spiele zu bewerben.

Content Creators

Bereits während des Early Access haben einige Content Creator Inhalte über Screw Drivers erstellt. Darunter sind einige Twitch Streamer, aber auch viele Youtube Kanäle. Einige wenige Content Creator wurden dabei von unserem Publisher beauftragt, die meisten griffen das Spiel jedoch auf Nachfrage ihrer eigenen Community auf und erstellten Videos dazu. Hier waren deutliche Sprünge im Anstieg der Spielerzahlen zu bemerken, welche uns die Wirksamkeit von Content Creator zeigen.

Folglich werden wir auch für den Full Release auf Content Creator zugehen und die Erstellung von Inhalten auf Youtube und Twitch fördern.

Teil 2 - Marktpotenzial

A) Beschreibung der Zielgruppe

In unserer primären Zielgruppe liegen junge und ältere Erwachsene, die sich selbst als "kreative Tüftler" bezeichnen würden. Dazu gehören Arbeitende, sowie Schüler*innen und Studierende die sich generell gerne kreativ betätigen. Diese Personen spielen gerne sandboxähnliche Spiele die nicht zwingend eine vorgegebene Story oder Ziele bieten, sondern dem Spielenden eher die Tools zur freien Entfaltung bieten. Zusätzlich liegen in dieser Zielgruppe Personen die generell an maschineller Mechanik interessiert sind, oder die gerne mit LEGO oder ähnlichen Baukasten Spielzeugen spielen oder gespielt haben.

In unserer sekundären Zielgruppe liegen dann zusätzlich noch generell Fahrzeugbegeisterte Personen. Sowohl generell Maschinen- und Fahrzeugbegeisterte, aber auch speziell Rennfahrzeugbegeisterte. Diese Personen spielen auch gerne generell Rennspiele, und sind eher am Aspekt des Fahrens von Autos als am kreativen Bauen von Fahrzeugen

interessiert. In dieser Personengruppe liegen zudem noch jüngere Jugendliche, denen die fortgeschritteneren Baumöglichkeiten etwas zu komplex sind, die aber trotzdem dazu fähig sind, einfache Fahrzeuge zu bauen und damit zu experimentieren.

B) Produktversprechen

Für unsere primäre Zielgruppe ist Screw Drivers relevant und spielsenswert, da es eine ausreichend komplexe Tiefe im Bauen der mechanischen Strukturen und Elemente bietet. Diese Tiefe kommt durch die akkurate Berechnung von Gewicht und Massenschwerpunkt der Fahrzeuge, aber vor allem durch die korrekte Berechnung von Motorenleistung, Zahnradübersetzungen und entsprechender Auswirkung auf die Leistungsfähigkeiten der gebauten Fahrzeuge.

Abgesehen von der maschinell-mechanischen Tiefe des Spiels können auch strukturell und funktional beliebige Fahrzeuge gebaut werden, wodurch die Erwartungen der meisten Spielenden übertroffen wird.

Wir sind uns auch sicher, dieses Produktversprechen zu erfüllen, da wir schon für unseren im Early-Access releasen Prototypen häufig rückgemeldet bekommen haben, die Erwartungen der Spielenden bzgl. Spieltiefe und kreativer Freiheit zu überraschend zu übertreffen.

Für unsere sekundäre Zielgruppe ist Screw Drivers relevant, da unsere Fahrzeugphysik eine gute Mischung zwischen Realismus und einfacher Zugänglichkeit bietet. Das Spiel berechnet akkurat die physikalischen Auswirkungen der Struktur und des Antriebsstranges auf das Fahrverhalten und die Leistung der Fahrzeuge. Dadurch erfährt der Spielende einerseits den Einfluss seiner Baufähigkeiten, aber gleichzeitig ist unser Physiksystem so implementiert, dass die allermeisten Fahrzeuge fahrbar sind und Spaß machen. Dadurch werden auch Spielende zufrieden gestellt, deren Fokus eher auf Rennspielen liegt als auf Fahrzeugmechanik.

Auch hier haben wir schon vermehrt rückgemeldet bekommen, dass die Fahrphysik unserer Early Access Version genau dieses Versprechen erfüllt, und ein angenehmes und einfaches, aber doch vom eigenen Fahrzeug beeinflusstes Fahrverhalten bietet.

C) Zielmarkt in Zahlen

Wir schätzen die Anzahl aller potenzieller Spielenden in unserem Zielmarkt auf etwa 20 Millionen. Das entspricht etwa der geschätzten Anzahl an Spielenden, welche das Spiel namens "Robocraft" über die letzten 10 Jahre angesammelt und angesprochen hat.

Diese Schätzung ergibt sich aus den aktuellen Downloadzahlen von Screw Drivers im Early Access, und dem Vergleich der Anzahl von Review unseres Spiels sowie des Spiels "Robocraft". Unter der Annahme, dass etwa jede*r zweihundertste Spieler*in ein Review auf Steam zu einem kostenlosen Spiel verfasst (Das entspricht der Quote bei Screw Drivers) ergibt sich die geschätzte Downloadzahl des Spiels "Robocraft".

Wir glauben, dass sich die Zielgruppen von Screw Drivers und Robocraft zum größten Teil überschneiden. In beiden Spielen besteht der Hauptaspekt darin, frei und kreativ Fahrzeuge zu konstruieren, um damit dann Herausforderungen zu meistern. Worin sich beide Spiele unterscheiden ist, dass die Fahrzeuge in Screw Drivers eher für Wettrennen gebaut werden, während bei Robocraft Kampffahrzeuge mit Waffen konstruiert werden. Da der Kern des Spiels jedoch sehr ähnlich ist, gehen wir davon aus, dass auch die Zielgruppen beider Spiele sehr ähnlich sind.

Teil 3 - Mitbewerber Im Markt - Konkurrenzsituation

Es existieren mehrere Titel, die in Konkurrenz zu Screw Drivers stehen, und die auch unsere Zielgruppe ansprechen.

Zu bereits releasen Titeln gehören:

- Trailmakers
- Stormworks: Build and Rescue
- Scrap Mechanic
- Brick Rigs

- Robocraft
- GearBlocks

All diese Titel sind auf Steam zu finden, und befinden sich teils auch im Early Access (GearBlocks), während Robocraft nicht mehr aktiv gespielt und von den Entwicklern weiterentwickelt wird.

Wir ziehen in der Entwicklung und bei der Betrachtung unserer Zielgruppe oft Robocraft als Beispiel heran, da die Kernmotivation beider Spiele ähnlich ist, und damit ähnliche Spielergruppen ansprechen. Jedoch ist Robocraft kein Konkurrent, da das Spiel nicht mehr weiter unterstützt und gespielt wird.

Die wohl größten Titel mit denen Screw Drivers konkurriert sind Trailmakers, Stormworks, Scrap Mechanic und Brick Rigs. Diese Spiele haben jeweils ihre eigenen USPs (Unique selling points), treffen jedoch alle einen ähnlichen Nerv, den auch wir mit Screw Drivers ansprechen. Das Spiel GearBlocks dagegen ist noch nicht lange am Markt, und hat dementsprechend auch noch keine so großen Spielerzahlen.

Das spannende und interessante an all diesen Spielen ist, dass vor allem auch die größeren Titel über den Zeitraum der letzten fünf Jahre gewachsen sind im Bezug auf die Verkäufe und Spielerzahlen. Diese geschätzten Daten haben wir über die Webseite steamdb.info gesammelt. Alle Spiele (außer Robocraft) haben steigende Spielerzahlen. Daraus schließen wir, dass ein solches Projekt wie Screw Drivers ebenfalls ein langfristiges Potential besitzt, und nicht nur bis zum Release entwickelt werden kann, sondern je nach Erfolg auch nach dem Release noch weiter von uns als Entwickler unterstützt und betreut werden kann, um den langfristigen finanziellen Erfolg noch zu steigern.

Einen eindeutigen Marktführer unter diesen Titeln scheint es zahlenmäßig nicht zu geben. Es scheint, dass alle der vier größeren Titel etwa gleich viele aktive Spielende besitzen. Einzig jedoch scheint Scrap Mechanic etwa doppelt so hohe Verkaufszahlen zu haben im Vergleich mit den anderen Titeln. Darum könnte Scrap Mechanic hier als Marktführer bezeichnet werden.