Система бизнес процессов инструмента генерации контента включает планирование, анализ конкурентов, монетизацию, создание дорожной карты, формирование бизнес-модели для конвертации функций инструмента в денежную прибыль при помощи привлечения новых лидов и продвижения проекта маркетингом, эволюция в инструмент для генерации проекта происходит через обновления и разработку, патентование и лицензирование для продажи и защиты авторского права, исправление проблем инструмента проводя поддержку клиентов, масштабирование для расширения количества продаж и долгосрочного роста финансовых активов, повышение устойчивости компании благодаря автоматизации бухгалтерского учета, и оптимизация процессов разработки при помощи администрирования.

Ключевые факторы успеха компании должны включать: адаптивность NPC к изменениям в игровом мире или действий игрока, таким образом реализуется защита пользователя от статичных квестов, тем самым повышая реиграбельность проекта. Конверсия лидов необходима для увеличения скорости монетизации и повышения эффективности процессов продаж. Автоматизация вставки контента происходит за счет интеграции инструментов из Unity Packet Manager, ввод параметров для генерации 2D ассетов, квестов и поведения NPC происходит через интерфейс. Массовость продаж гарантируется за счет низкого порога входа и ориентации на обширную целевую аудиторию в растущем сегменте рынка геймдева, проект не ориентирован обогнать существующие решения, задача реализации дать доступный инструмент для инди студий и соло разработчиков. Необходимо повышать доверие клиентов при помощи увеличения качества генерации получаемого с постоянных обновлений и техподдержки, требуется повысить качество логических связей между переходами и событиями в квестах. Должна проводиться тестирование для корректировки генерируемого контента. Добавление кроссплатформенности увеличивает масштабируемость проекта и помогает интегрировать разработанный инструмент генерации на новые рынки, также расширение локализации увеличит целевую аудиторию, для увеличения продаж.

Таблица 1.1.2 Сопоставление бизнес-процессов и критических факторов успеха организации

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Бизнес-процесс | KFS1: Адаптивность NPC | KFS2: Конверсия лидов | KFS3: Интеграция инструментов | KFS4: Доступность для инди | KFS5: Качество генерации | KFS6: Масштабируемость | Степень важности количество КФУ |
| BP1: Стратегическое планирование и анализ | + | + | + | + | + | - | 5 |
| BP2: Формирование бизнес-модели | + | - | + | + | - | + | 4 |
| BP3: Маркетинг и привлечение лидов | + | + | + | + | - | + | 5 |
| BP4: Продажи и конверсия | + | + | + | + | + | - | 5 |
| BP5: Разработка и обновления | + | + | + | + | + | - | 5 |
| BP6: Патентование и лицензирование | + | + | + | + | + | + | 6 |
| BP7: Техподдержка и обучение | - | + | - | + | - | + | 3 |
| BP8: Аналитика и отчеты | + | + | - | + | - | + | 4 |
| BP9: Партнерства и масштабирование | - | + | - | - | + | + | 3 |
| BP10: Администрирование | + | - | - | + | + | + | 4 |

Выделяю патентование и лицензирование главным бизнес процессом благодаря влиянию на все критические факторы успеха проекта, гарантирует качество и конверсию идеи в доход.

Стратегическое планирование помогает обеспечить интеграцию процессов, адаптивность к запросам рынка, определяет направление развития и организует рациональное использование ресурсов.

Увеличивать клиентскую базу и адаптировать продукт под запросы потребителей помогает проводить конверсию лидов, увеличивать доступность для целевой аудитории потребителей включающей инди-студии и соло разработчиков.

Доходы компании генерирует бизнес процесс: продажи и конверсия, фокусируется на увеличении лидов, и масштабированию продаж на рынках.

Формирование бизнес-модели не влияет на качественные показатели реализуемого программного продукта фокусируется на стратегии делая процесс планирующим для поиска и анализа рисков и помощи в выборе действий увеличивающих прибыль от введения проекта.

Разработка и обновления реализует постоянную доработку для увеличения качества генерируемых квестов и поведения NPC, бизнес процесс повышает конкурентоспособность на рынке.

Принимать решения и корректировать стратегию развития проекта помогает бизнес процесс: аналитика и отчеты, фокусируется на адаптации к возможным угрозам и снижении рисков, путём укрепления выявленных аспектов в управлении проектом.

Партнерства и масштабирование, фокусируется на увеличении прямого дохода, не затрагивает адаптивность под запросы на рынке, используется для интеграции с новыми модулями Unity из Packet Manager Unity.

Соответствие ГОСТ стандартам обеспечивает бизнес процесс администрирование, даёт необходимую оптимизацию в управлении проектом, добавляет использование бухгалтерии 1С для автоматизации технических процессов денежных потоков и корректировку данных в отчетности для снижения рисков получения ошибок в отчетности.



Рисунок 1.2 – Матрица ранжирования бизнес-процессов.