**Определение проблемы**

*Постановка проблемы с точки стартапа.*

**Проблема:**

Невозможность выделиться среди больших компаний без четкой потребительской базы

**Воздействует на:**

* начинающих предпринимателей

**Результатом является:**

Старт и последующее развитие нового или оригинального бизнеса малого или среднего масштаба становятся очень затратными и долгими процессами.

**Преимущества от:**

Создание нового продукта не имеющего аналоги на рынке, позволяющего людям увидеть результат негативного образа жизни

**Могут состоять в следующем:**

* Возможность быть замеченными и оцененными потребителями при минимальных вложениях средств.
* Привлечение старых и новых игроков данного жанра

*Постановка проблемы с точки зрения владельца бизнеса.*

**Проблема:**

Получение прибыли от продуктов в которые вложены деньги и ресурсы

**Воздействует на:**

* владельца бизнеса
* персонал

**Результатом является:**

* Желание получить рентабельный продукт

**Преимущества от:**

Получение рентабельного продукта

**Могут состоять в следующем:**

* Продажа продукта
* Продажа брендированной продукции
* Полный контроль владельца над бизнесом и понимание того, что следует улучшать или менять, чтобы развивать свой бизнес.

*Постановка проблемы с точки зрения пользователя.*

**Проблема:**

* Стремление к познанию мира, исследованиям
* Доминированию
* Желание понастольгировать
* Получение опыта

**Воздействует на:**

* игроков

**Результатом является:**

* Повышенный интерес к продуктам с квестами
* Повышенный интерес к продуктам с возможностью убийства, превосходства
* Поиск аналогов игр, в которые играл когда-то давно.

**Преимущества от:**

* Привлечение старых и новых поклонников данного жанра.

**Могут состоять в следующем:**

* цитируемость в определенных кругах (форумы, сообщества)
* фан-арт (рисунки, истории, прохождения, стримы)