

Valve

Indholdsfortegnelse

Hvad er Valve og Steam?	3
Interne.....	3
Værdikæde	3
Indgående logistik.....	4
Produktion	4
Marketing og salg.	4
Modenhedsmodel.....	5
Eksterne	6
Porters Five Forces – konkurrenceevne	6
PEST	7
SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats	8
Vision.....	9
Hvad:	9
Mission	9
Hvordan:.....	9
Hvem	9
Hvor	10
Tiltag.....	10
Decision 1 - E-Business channel priorities.....	10
Decision 2 - Market and product development	10
Decision 3 - Positioning and differentiation strategies	11
Decision 4 - Business and revenue models	11
Decision 5 - Marketplace restructuring.....	12
Decision 6 - Supply-chain management capabilities.....	12
Terminology	13
Arbejdsfilosofi	13
Steam i fremtiden	14

Valve og Steam

Andreas Vejlstrup Jensen

Peter Clausen

Christian Eld

Joakim Dich

John Høeg

Titelblad

Titel: Steam - forretningsanalyse.

Fag: Forretning og IT (FIT).

Skole: Erhvervsakademi Aarhus.

Afleveringsdato: 9. maj 2019.

Klasse: 19V.

Gruppemedlemmer: Andreas Vejlstrup Jensen, Christian Eld, John Høeg, Peter Clausen, Joakim Dich.

Lærer: Karsten Rasmussen.

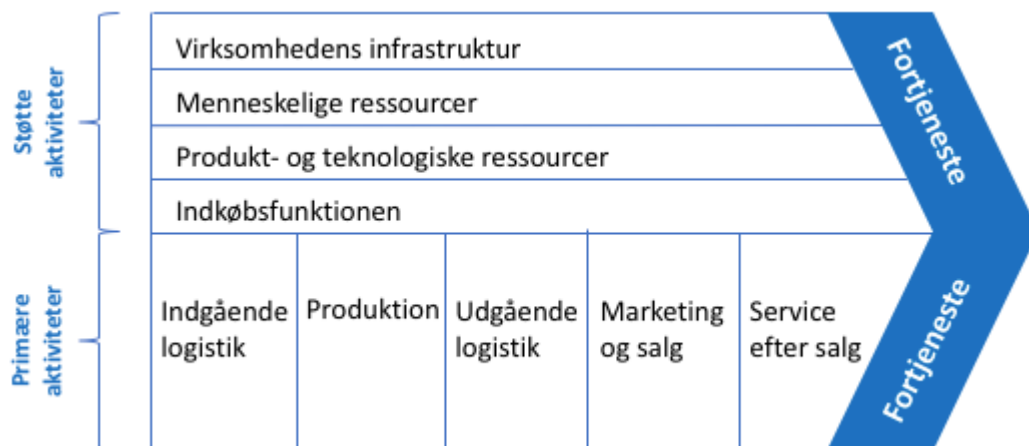
Hvad er Valve og Steam?

Valve er et vigtigt og velkendt firma inden for spilindustrien. Valve er mest kendt for deres spil biblioteks client Steam. Steam har nærmest været en de facto standard for salg af spil til PC. Spilkonsollen Xbox har deres officielle Xbox Store, Playstation har Playstation Store. Ligeledes siges det i grove træk at PC har Steam. Steam giver mulighed for køb af spil, automatisk download, opdatering og installation af spil, et venne-system, og Cloud save til spil så brugeren kan spille videre på en hvilken som helst computer, så længe de er logget ind.

Som PC-bruger har man langt større frihed til at installere de programmer og spil som brugeren skulle havde lyst til. Brugeren er ikke begrænset til kun at installere programmer og spil fra kun et sted, f.eks. Play Store eller App Store. Derfor pionerede Valve med Steam allerede tilbage i 2002, og på grund af internettet blev det en til en succes. I dag er det sjældent man køber fysiske PC-spil i form af CD'er. Steam har i dag 30,000 spil til salg ¹.

Interne

Værdikæde



figur 1: <https://www.amino.dk/wikis/erhverv/hvad-er-en-vaerdikaede.aspx>

¹ <https://www.rockpapershotgun.com/2019/01/15/how-many-games-are-on-steam/>

Indgående logistik

Valve har et ret stort fokus på indgående logistik. Spiludviklere kommer til Steam for at få deres produkt ud i et stort marked med en meget stort antal af aktive brugere. Steam er en digital storefront, et digital GameStop for spil og (begyndende) software, denne del af Valve og Steam, har kun været stigende og voksende, med forskellige initiativer, som "Steam Direct" (tidligere hed det "Steam Greenlight"), hvor et spil kan få likes eller dislikes. Det giver både Valve og spiludviklerne en idé om hvor populært et spil kan blive.

Steam har også et udvalg af spil der endnu ikke er færdiggjort, som hedder "Early Access". Det betyder at både Spiludviklerne kan få input fra spillerne, og tage imod efterspørgsler til spillet. Early Access gør også at Spiludviklerne og Steam kan tjene pengene lidt hurtigere i stedet for at vente i flere måneder eller år før at indtjeningen kommer.

Steam tilbyder også pre-orders, hvor man kan købe spil på forhånd, men ulig Early Access, får man først en kopi når det er færdiglavet. I mange tilfælde får man ekstra goder for at købe pre-orders end at vente til efter det er udgivet, selvom prisen på spillet er den samme. For det meste får man et in-game item, som man ellers ikke kan få på anden måde end at pre-order spillet.

Produktion

Valve startede som et firma der producerede deres egne spil, såsom Half Life 1 og 2, og Counter Strike, og den stadig brugte, Source Engine. (og Source 2, som er kommet senere). De er ikke helt gået fra at lave deres egne produkter, men det er ikke længere deres hovedfokus. De har stadig nogle spil, som er aktive, såsom Dota 2, som er en success, og Counter Strike Global Offensive (CS:GO), som ligeledes er en success, både kommercielt, og på e-sports niveau.

Marketing og salg.

Valve reklamation og marketing

Valve benytter sig sjældent af reklamer, af en række årsager. Valves platform har allerede opnået en så stor velkendthed blandt deres målgruppe. Indenfor Meme-kulturen, er Gabe Newell, grundlæggeren af Valve, blevet til et meme i sig selv. En fandom er opstået som følge, hvor de hylder Steam og, eller Gabe Newell, som har fået nick-navnet "GabeN". Gabe Newell er for sjov blevet ophøjet til gudestatus, og det giver et kraftigt positivt image til Valve. Et positivt meme-image kan ikke købes.

Dette er en marketing som de ikke skal betale for, og deres sales er kendte for at være meget gode, så langt at der er hjemmesider dedikeret til at tracke hvornår det næste er.

service efter salg.

Valves service efter salg på Steam, er meget effektiv når du har et spil på Steam. Du får adgang til blandt andet, cloud saves, mod support, et forum, nyheder om spillet fra spiludviklerne, achievements i spillet, mulighed for at skrive en anmeldelse (review), samt en support linje til Steam selv hvor du kan refundere spillet hvis det ikke virker eller lignende. De har dog ikke hånd i at få spillet til at virke for individuelle brugere, det er op til den originale producent (spiludvikler).

Modenhedsmodel

	Faser	Indgående logistik	Produktion	Udgående logistik	Salg	Service
1	Præsentation	produkter fra 3. parts udviklere	Steam Controller Spil	Spil Film Fysiske produkter	Client Hjemmeside	Forum regler Support Modding
2	Interaktion	FAQ Materialevalg Steam Direct		Leverings sted og tid	Bestille varer Bestille digitale varer	Hjælp Kvalitets Return policy Fejlmelding
3	Integration	Database			Ordre Fakturerings Betalingsystemer	
4	Transaktion				Købe og sælge produkter	
5	Relation				Steam Sales	
6	Transformation			Ingen fysiske butikker		

Eksterne

Porters Five Forces – konkurrenceevne

Når man snakker omkring Porters Five Forces så hentyder man til leverandører, kunder, potentielle indtrængere, substituerende produkter og konkurrencesituation i branchen.

Med den måde som Steams market virker på, har Leverandørerne ikke så stor en influence på Steams konkurrenceevne, Steam er simpelthen for stor til at det skaber en betydelig forskel på deres indkomst. Dog så har Epic Games hvilket er den største modstander til Steam, taget en forretningsmodel til sig hvor de prøver at lokke spiludviklerne væk fra Steam, og lave aftaler der gør at deres spil kun kan købes på Epic Games platform. Om dette vil virke vides endnu ikke².

Steams kunder er nok nogle af de mest hårde og kritiserede kunder, der findes. Men hvad der vises gang på gang, er at Steam gør tingene på sådan en måde som holder på sine kunder, til det punkt hvor deres kunder gerne vil betale mere end andre steder for at beholde den service de får via Steam. Men ofte når der snakkes omkring dårlige ting der sker på Steam, så er det næsten aldrig Steam, der er "the bad guy" det er de spiludviklere, der sælger på Steams platform, som det går ud over. Derfor har Steam en høj konkurrenceevne overfor sine modstandere i og ved at kunderne kan lide den service Steam giver over de andre. Foruden dette er der et kundesegment, som er linux brugere. Steam har den største support til Linux computere, med diverse tiltag de tager som open source-softwaren, proton & arbejde gjort sammen Easy anti cheat, for at få spil, der bruger dette til at køre på linux. Disse brugere er der mange andre firmaer der ignorerer, såsom Steams største konkurrent, Epic Games, og deres platform, som netop ikke har support til Linux, og har faktisk købt EAC, og stoppet deres Linux support, og dermed lukket sig af fra dette kundesegment.

Når man snakker om potentielle indtrængere så snakker man omkring hvor svært det er at komme ind på et marked for nystartede virksomheder, da markedet allerede har en meget stor spiller, som har en loyal kundebase.

Det marked som Steam kontrollerer, har en meget høj indgangsbarriere, det er svært at komme ind da de fleste modstandere af Steam enten kun sælger deres egne produkter, eller videresælger Steam keys via deres hjemmeside eller andet. Der er kun en større modstander, som lige nu hvilket er Epic Games, og de er blevet "tvunget" til at bruge "underhanded" metoder til at komme ind på markedet, og selv med det har de svært ved at kunne få kunder væk fra Steam. De metoder som Epic Games bruger koster rigtig mange penge, og gør mange kunder vrede på Epic, hvilket ikke ville være en holdbar strategi for mindre firmaer eller nystartede virksomheder.

Derfor er Steam marked utrolig svært at bryde ind på, da det er kapitalkrævende at etablere sig i branchen.

² <https://www.digitaltrends.com/gaming/every-exclusive-game-in-the-epic-games-store/>

Det fjerde force er Substituerende produkter, og der menes, der at produkter, der kan true Steams funktionelle monopol. Der har Steam gjort noget ekstraordinært. De har formået at lave en klient, en platform, der virker, som er simpelt, og kunderne elsker at bruge det. Steam har ikke ændret deres klient særlig meget siden deres Lancering mange år tilbage, og de problemer der opstår ved at modstandere er folk ikke foretrækker de klienter, de har skabt.

Det er dog ikke for at sige at, der ikke kan laves et klient, der er bedre end det Steam har formået at lave, og det kan sagtens være en trussel til Steam, men indtil videre så har den "ease of access" som Steam har finpudset over mange år det bedste på markedet.

Til sidst ud fra de tidligere 4 forces vil vi snakke omkring Konkurrencesituationen i Branchen. Steam er stærk stillet, de har en loyal og stor user base, der ikke har problemer med at betale mere end det normale bare for at få produkterne på Steam. De stiller til rådighed produkter der kommer til tidspunktet, og på en platform med gode services. Derudover har de på baghånden en robust finpudset måde at drive forretning på der får dem til at virke som "the good guys".

Men det er ikke at sige der ikke er trusler i fremtiden, Google Stadia og Epic Games ser ud til at bliver seriøse konkurrenter til Steam i fremtiden.

Epic Games bruger deres storkapital til at tvinge brugere deres vej med metoder, som mange brugere ikke kan lide. Google er så store at de kan bygge infrastrukturen til at være en trussel for Steam. Hvis Google vil vinde markedet, har de pengene og mulighederne til at gøre det.

PEST

Politiske faktorer	Der er diskussioner omkring gambling i henhold til Steam Marketplace, ved spillet CS:GO. CS:GO kan du åbne en lootbox der giver et random skin for et våben, nogle af disse skins er flere tusind dollars værd. Dette har åbnet gambling sider hvor personer kan tjene penge på disse skins. Der er også diskussioner omkring "regional pricing" og "grey market", som ofte resulterer i spil solgt som bliver fjernet fra brugers konto da de er købt på ulovlig vis.
Samfundsøkonomiske faktorer	Steam er global, og sælger til hele verden, derfor er de samfundsøkonomisk uafhængig.

	De er uafhængig af individuelle lande, de er ikke placeret og er ikke rigtig tvunget til at kunne følge landets fysiske love.
Sociokulturelle faktorer	Gabe Newell og Steam har skabt en social konstrukt, der har banet vejen frem for mange mennesker kulturelle forhold samt medievaner. Det er meget normalt at folk spiller mere end de gjorde før i tiden på grund af "ease of access" til spil som ikke var der før i tiden.
Teknologiske faktorer	Det Steam har skabt har skubbet den teknologiske barriere på mange områder, og har skabt vej for ny innovation. De konkurrenter der er kommet, af det teknologiske skridt har resulteret i at fysiske firmaer er på en downward trend. Google prøver at lancere Stadia som vil forårsage at man ikke længere behøves at købe gaming produkter, bortset fra en skærm og en controller for at kunne spille spil. Derudover er en ren digital butik resulteret i en bedre miljøbelastning da der ikke skal laves nær så mange fysiske produkter.

SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

S	W
Image. Brugervenlighed. - Review system. Markedsposition. Fladstruktur.	Fladstruktur. Kommunikation. Stødende og kontroversielt indhold som "Not Safe For Work (NSFW)", og politik.
O	T
Valve index. Media distribuerings platform.	Mobilspil. Tencent - Epic Store, Riot Games, mm.

Softwaredistribuerings platform.	Ulovligt salg, og køb af Steam konto/inventar (Piracy). Google - Stadia
----------------------------------	--

Vision

Hvad:

*"We do not have a growth goal. We intend to continue hiring the best people as fast as we can, and to continue scaling up our business as fast as we can, given our existing staff. Fortunately, we don't have to make growth decisions based on any external pressures—only our own business goals. And we're always free to temper those goals with the long-term vision for our success as a company. Ultimately, we win by keeping the hiring bar very high."*³

*"We created Steam in 2003 to serve as a digital content distribution channel, before app stores existed. It's since grown and evolved into a platform for thousands of creators and publishers to deliver content and establish direct relationships with their customers. The Steam Community enables millions of players to do likewise, sharing entertainment and ideas, and making friends."*⁴

Mission

Hvordan:

"When we consider any new features or changes for Steam, our primary goal is to make customers happy. We measure that happiness by how well we are able to connect customers with great content. We've come to realize that in order to serve this goal we needed to move away from a small group of people here at Valve trying to predict which games would appeal to vastly different groups of customers.

*Thus, over Steams 13-year history, we have gradually moved from a tightly curated store to a more direct distribution model. In the coming months, we are planning to take the next step in this process by removing the largest remaining obstacle to having a direct path, Greenlight. Our goal is to provide developers and publishers with a more direct publishing path and ultimately connect gamers with even more great content."*⁵

Hvem

Valve's klientel er på to fronter. De fokuserer på at være en mellemmand for Spiludviklere og Spiludgivere til et større marked af slutbrugere (købere), samt sælge deres egne produkter. Valve har designet deres egne håndholdte kontrollere, kaldet Steam Controller,

³ https://steamcdn-a.akamaihd.net/apps/valve/Valve_NewEmployeeHandbook.pdf side 43

⁴ <https://www.valvesoftware.com/en/about>

⁵ <https://steamcommunity.com/games/593110/announcements/detail/558846854614253751>

udviklet deres egne spil, og har trådt ud på VR-genren (Virtual Reality) ved at gå i et partnerskab med HTC⁶. HTC har lavet deres egen spilplatform for VR-spil, kaldet "VivePort", mens Steam blot har fået tilføjet en ny kategori til butikssiden, og fået "SteamVR" installeret, som bruges til at starte VR-hardwaren op med.

Valve's marked, som er Steam, er et funktionel service platform, som har et stort forretningssamarbejde med andre platforme og spiludgivere, der leverer produkter af varierende værdier til et stort marked.

Hvor

Valve har fokus på en global tilstedeværelse, de tilbyder produkter til næsten alle verdens lande der har internetadgang til deres platform. De kobler en global demografi til en global install base.

Tiltag

Decision 1 - E-Business channel priorities

Da den måde Steam virker på, så ville der ikke være nogen grund til at tiltage flere "channels" hvor de kan tjene penge, de er en 100% online mellemmand der tjener på at andre sælger deres produkter. Et perfekt parallel ville være den måde "Just-Eat" virker på.

Decision 2 - Market and product development

Valve er kendt af alle der spiller spil på deres computer. Dette har betydet at Valve ikke har noget behov for at markedsfører sig selv. Man finder ikke reklamer for Steam nogen steder, selv ikke på spille-hjemmesider hvor det ellers ville være oplagt. Valve nyder rigtig godt af at deres kunder ofte kommer tilbage for at udvide deres spille bibliotek.

Selvom Valve ikke reklamere, så bruger de deres platform, Steam. Steam har forskellige funktioner såsom at sætte highlights og tilbud på forsiden af platformen, som er det første man ser når man logger på. En gang imellem ved login får en kunde et pop-up på helt nye spil, eller specielle tilbud. Kunder kan også sætte spil på deres ønskeliste, hvorved de får en e-mail når spillet kommer på tilbud.

Valve har en interesse i at sælge andres spil på deres platform, da de tager en god portion af indtjeningen på cirka 20-30%. Steam tager kun 20% på spil i Steam Direct, som er for små

⁶ <https://www.htc.com/au/newsroom/2015-03-01/>

forretninger, indtil spillet har indtjent et vis beløb, hvorved Steam vil hæve cuttet til 30%⁷. Derfor bruger de Steam til at reklamere med.

Steam holder forskellige former for "sales". Nogle små, som regulært kommer om onsdagen (kaldet "Midweek madness"), og andre små tilbud, der kommer på tilfældige dage, eller på jubilæumsdage. De store "sales" kommer om vinteren og om sommeren ("Steam Winter/Summer Sales"). Næsten alle spil på Steam får et stort rabatsmæk, alt fra 1% til 99%. Typisk deres kunder en rabat på 40-60% på almindelige spil⁸.

Selvom Valve's hovedindtægt er salg af andres spil, så udvikler de stadig deres egne. Deres første spil udkom i 1998, og de udgav flere spil hvert år op til 2013 hvor det gik sløvt. Siden 2013, har de kun udgivet 2 spil. Men de er også nytænkende og tør at bevæge sig ind på andre nye og uudforskede områder, såsom Virtual Reality (VR). I 2016 udgav de deres første VR-spil, "The Lab", som er helt gratis og kan kun fås på Steam⁹.

Decision 3 - Positioning and differentiation strategies

¹⁰ "There is no doubt that Valve's Steam is the biggest and most successful digital download distribution platform in the PC market. It came first on the market with a huge audience base, large product range and user-friendly services (profiles, marketing activities, promotions, price saving actions, etc)."

Steam ligger øverst på markedet af computerspil sælgere, og der har de ligget i lang tid. Dette gjorde at der blev skabt et funktionelt monopol hvor de i princippet var den eneste platform hvor du som kunde kunne købe en digital licens af det spil du gerne ville have. Som kunde kunne og kan man stadig købe spil uden for steam enten fysisk eller på en anden platform så som Uplay eller Origin.

¹¹ "Steam doesn't have what any well-trained economist would identify as a classic monopoly right now, mainly because it still shares the market and retail space with the physical products (ie those boxed games that sit in shelves on shops on high streets – remember those?)."

Decision 4 - Business and revenue models

Den måde Steam kan forbedre deres indkomst på er ved at forbedre de områder deres kunder allerede er loyale til dem på. De gør mange ting godt, de er de bedste til det de gør,

⁷ <https://www.theverge.com/2018/11/30/18120577/valve-steam-game-marketplace-revenue-split-new-rules-competition>

⁸ <https://uk.pcmag.com/news-analysis/94799/steam-summer-sale-2018-now-live-all-the-best-deals>

⁹ <https://www.giantbomb.com/valve-corporation/3010-1374/published/>

¹⁰ <https://www.techradar.com/news/gaming/does-steam-have-an-unfair-monopoly-over-pc-gaming-681773/3>

¹¹ <https://www.techradar.com/news/gaming/does-steam-have-an-unfair-monopoly-over-pc-gaming-681773/2>

ved at forbedre deres "base" vil de være i en bedre position til at beholde ældre kunder som leder efter noget bedre og nye kunder, som vil have det bedste.

En anden måde de kan øge deres indtægter på, er hurtigt at brede sig ind på nye medier og områder. Det er de allerede i gang med, ved at sælge film, og VR-spil.

En af steams nuværende trusler som er Epic Games, som tilbyder spiludviklere en bedre aftale i henhold til salg af produkter og split af indtjente penge. Steam burde dog være i stand til at kunne give en aftale der er lige så god, hvis det er nødvendigt. Dette vil dog selvfølgelig betyde en formindsket indkomst, men fastholdelse af den stærke markedsposition de har.

Decision 5 - Marketplace restructuring

En måde Steam kan omstrukturere den måde de driver et marked på, er ved at tage så mange ting ind under deres tæppe, at overtage forskellige markeder. De er lige så langsomt i gang med dette ved at indtage film, og VR ind på deres markedsplads og derved blive til en online software platform, ikke kun en split platform. Ud over dette ville det være en god idé og ikke konkurrere med Google Stadia.

Decision 6 - Supply-chain management capabilities

*"That's why Valve is flat. It's our shorthand way of saying that we don't have any management, and nobody "reports to" anybody else. We do have a founder/president, but even he isn't your manager. This company is yours to steer—toward opportunities and away from risks. You have the power to green-light projects. You have the power to ship products."*¹² - side 4 i Valves håndbog for nyansatte.

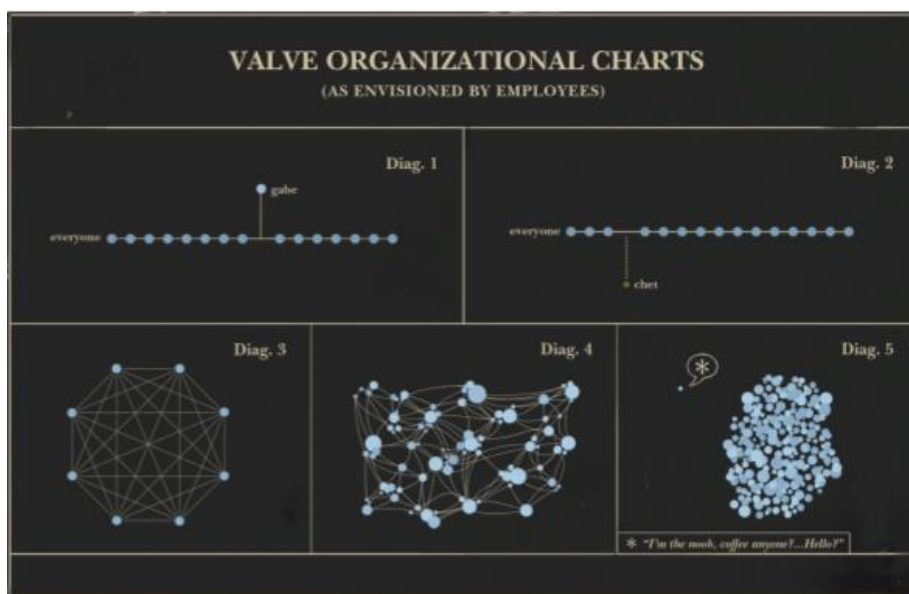


Fig. 1-3

Diagram over valves organizational chart.

Den måde de kan forbedre management på, er ved at have lidt mere struktur. Valve er for løst, hvilket resulterer i mange ting der aldrig bliver rigtigt færdig hvilket også er grunden til

¹² https://steamcdn-a.akamaihd.net/apps/valve/Valve_NewEmployeeHandbook.pdf

at de har så få egne produkter. En lille smule mere struktur, ville give flere færdige produkter.

Terminology

Arbejdsfilosofi

Valve Corporation er kendt for deres flade management system. Valve har selv beskrevet denne struktur i deres officielle håndbog for nye medarbejdere (Valve Handbook for New Employees) som 'flatland'. En stærk form for McGregors management teori kendt som Y-syn og modsat X-syn. Y-syn fortæller for medarbejderne selv tager initiativ, og dermed ikke skal have en tilsynsførende, som skal administrere hvad de ansatte skal arbejde med.

Håndbogen citerer følgende:

"Hierarchy is great for maintaining predictability and repeatability. ... But when you're an entertainment company that's spent the last decade going out of its way to recruit the most intelligent, innovative, talented people on Earth, telling them to sit at a desk and do what they're told obliterates 99 percent of their value." - side 4 i Valves håndbog for nyansatte¹³.

En tidligere Steam ansat har beskrevet sin erfaring med Valves flad-struktur. Han beskrev at arbejdsmiljøet mindede ham om hans skoleår tilbage i 'High School'. Han beskriver at den manglende ledelse gav anledning til forskelsbehandling hvor ens popularitet havde betydning for ens respekt i firmaet ¹⁴.

Sammenlignet med lignende spil udviklende firmaer har Valve ikke været så meget i medierne omkring behandling af ansatte ulig Epic games Inc. et lignende stort spiludvikler- og spil-distributør firma. Ifølge det internetbaserede nyhedsmedie Polygon.com har de interviewet adskillige tidligere ansatte hos Epic Games. Polygon kom frem til at ansatte hos Epic Games har almindeligt haft arbejdsuger på 70 timer, og op til 100 timer¹⁵. Disse høje arbejdstimer skyldes ting som gruppepres, stramme tidsplaner, vedligeholdelse, og kontante udvidelser til måske det mest spillede spil for tiden: Fortnite Battle Royale.

¹³https://steamcdn-a.akamaihd.net/apps/valve/Valve_NewEmployeeHandbook.pdf

¹⁴ Internetkilde - 07.09.2013 - Philippa Warr - Wired - Hentet 02-05-2019
<https://www.wired.com/2013/07/wireduk-valve-jeri-ellsworth/>

¹⁵ Internetkilde - 23.04.2019 - Colin Campbell - Polygon - Hentet - 02-05-2019
<https://www.polygon.com/2019/4/23/18507750/fortnite-work-crunch-epic-games>

Steam i fremtiden

Valves markedsdominans kan sammenlignes med Netflix dominans på streamingindustrien for nogle år siden. Netflix har haft monopol på online-streaming services. I dag er mange platforme kommet ind i markedet som; Hulu, HBO og Amazon Prime. Lidt på samme måde er Valve truet med Epic games. For at Steam skal kunne beholde deres relevans, bliver de nødt til at distribuere et nyt og stort AAA-spil. Steam har ikke haft nogle store titler på deres platform siden GTAV (Grand Theft Auto V) og PUBG (PlayerUnknown's Battlegrounds). Den næste store spiltitel Borderlands 3 kommer til at være eksklusivt på Epic store i 6 måneder ¹⁶. Denne eksklusivitet har skabt kontroversi i spilverdenen. Epic Games har brugt mange penge på investering af deres eget digitale spil bibliotek (se s. 4). De har råd til at sælge store eksklusive titler som: Borderlands 3 og Metro Exodus. Det har gjort folk nu har skulle have flere digitale spil-biblioteker. Derudover er de nye udgivelserne af det kendte spil-serie Call of Duty gået fra at blive solgt på Steam til at blive solgt på udviklernes egen spil bibliotek Battle.net.

Ifølge den online gaming avis gamerant.com har Steams aktive brugere faldet med 17 % i løbet af år 2018¹⁷. Grunden til denne trend kan forklares pga. det velkendte spil PUBG faldt samtidig med Fortnite udbredelse, som spilles på Epic Games platform. Steams eget udviklet spil Artifact (udgivet nov. 2018) har ikke været en stor succes. Artifact er et digitalt samlekortspil, som er inspireret af det succesfulde spil af samme genre, Hearthstone. Steam bliver nødt til at lancere mere indhold. Artifact har ikke haft samme relevans i forhold til Hearthstone og hardcore Valve fans har også vist skuffelse over dette spil.

Valve afholder hvert år et verdensmester turnering i deres eget spil Dota 2. En holdspil bestående af fem personer, som skal spille imod hinanden i en World of Warcraft lignende bane. I 2018 var den samlede pengepulje på 25,5 millioner amerikanske dollars ¹⁸. Over en million live seere blev registreret. I spilverdenen kan e-sports være en meget god måde at promovere ens spil på. Det skaber meget omtale selv i blandt mainstreamnyhederne.

¹⁶ <https://www.polygon.com/2019/4/5/18295833/epic-games-store-controversy-explained>

¹⁷ <https://gamerant.com/steam-user-count-decline-2018/>

¹⁸ <http://dota2.prizetrac.kr/international2018>

Kilder

Internetkilde - 07.09.2013 - Philippa Warr - Wired -

<https://www.wired.com/2013/07/wireduk-valve-jeri-ellsworth/>

Internetkilde - 23.04.2019 - Colin Campbell - Polygon-

<https://www.polygon.com/2019/4/23/18507750/fortnite-work-crunch-epic-games>

<https://steamcommunity.com/games/593110/announcements/detail/1666776116200553082>

Internetkilde - Valves Employee Håndbog - Hentet 02-05-2019 12:00 - Valve

https://steamcdn-a.akamaihd.net/apps/valve/Valve_NewEmployeeHandbook.pdf

Internetkilde - Valves about us page - Hentet 02-05-2019 12:00 - Valve

<https://www.valvesoftware.com/en/about>

Internetkilde - Valves news report (2017) - Hentet 02-05-2019 12:00 - Valve

<https://steamcommunity.com/games/593110/announcements/detail/558846854614253751>

Internetkilde - Does Steam have an unfair monopoly over PC gaming?

By Adam Hartley April 07, 2010 - Hentet 09-05-2019 14:00 - TechRadar

<https://www.techradar.com/news/gaming/does-steam-have-an-unfair-monopoly-over-pc-gaming-681773/2>