

Praktik i egen virksomhed

Første undervisning

Emne: Rollen som selvstændig + Business Model Canvas

Anden undervisning

Emne: IP'er, kontrakter, selskabsformer osv. Også kom ind under: Kontrakter; publishers, work for hire, work for work, revenue share.

Tredje undervisning

Emne: Startup-historien, udfordringer med denne forretningsmodel. **Gerne også:** innovation og idéudvikling, ELLER fonds-ansøgninger og praktikanter.

Ekstra:

Innovationsbegreber og innovationsprocesser og innovationstyper og grundlæggende idégenereringsmetoder. Der må være nogle ressourcer om dette?

Fjerde undervisning

Emne: Forretningsplanen / funding + paneldebat om, hvad der gør et spilstartup investeringsklar / hvad investerer de i + forberedelse til SGC

Ekstra: Hvornår skal vi søge penge? Hvad skal vi bruge for at få en investor til at forstå idéen?

Emne: Salg og kundeforståelse + markedsføring og visuel identitet / branding som denne type startup

Forklaring af de "fire typer spil-startups":

1) **Organisk-vækst startup**

Motivation; det at være selvstændig er vigtigere end den sunde forretning. Dette gælder mange selvstændige konsulenter, kunstnere og spiludviklere. Overlever typisk via en hel masse forskellige men små indtægskilder. Motivationen er ofte at bestemme selv (både politisk og kreativt), og derfor finansieres det meste vha fonds-ansøgninger og praktikanter, men tager også lidt kontraktarbejde for at supplere indtægten.

2) **Projekt / forretningen er målet (eller "stage-gate eller dø" modellen)**

Motivation: En forretningside eller vision der skal lykkes. Knokler på at skaffe midler og nå forretningsmål – og hvis det ikke lykkes dropper vi det igen. Overlever typisk ved at opbygge en case og skaffe seed kapital, og derefter skaffe flere investeringer i kraft af evnen til at beskrive forretningsmodellen klart.

3) **Indie dev gone pro (eller "det er sgu for ustabil at satse på egne produktioner, så nu lever vi som kontraktudviklere")**

Under denne kategori finder du 90% af alle danske spiludviklere der har overlevet de første 2 års virksomhedsdrift. Der er stadig drømme om at udvikle egne produktioner, men driften drives hovedsageligt af at udfører arbejde for kunder.

4) **Product as a service (eller "Vi klarede det, - nu skal vi bare malke succesen)**

Hitman, Subway Surfers og Limbo er eksempler (ja jeg ved godt at de også lavede Inside, men det er groft sagt blot en fixed-price model for at malke samme kundegruppe)

Det begynder at blive lidt uddannelses-agtigt, så ikke alt er relevant for alle, da alle ikke har den type firma!
Vi tager én dag hvor vi kører alle modeller igennem.

