

Pitch para Jogos

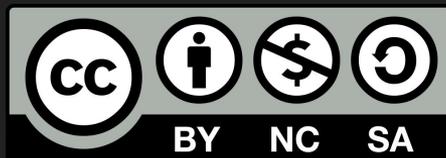
Slides por:

Rafael Miranda Lopes (rafael.miranda.lopes@usp.br)

Revisados por:

Leonardo Chieppe (leonardo.chieppe.carvalho@usp.br)





Este material é uma criação do
Time de Ensino de Desenvolvimento de Jogos
Eletrônicos (TEDJE)

Filiado ao grupo de cultura e extensão
Fellowship of the Game (FoG), vinculado ao
ICMC - USP

Este material possui licença CC By-NC-SA. Mais informações em:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



Índice

1. O que é *pitch*?
2. O que falar?
3. Como falar?
4. Com quem falar?
5. Dicas
6. Referências



O que é *Pitch*?



O Que é *Pitch*?

- É uma apresentação do seu produto/serviço/empresa
- Geralmente curta (30s a 15min)
- Comunica valor
- Deve gerar interesse para uma nova interação mais longa, da qual pode vir o efeito desejado (investimento, aquisição de clientes, etc)
- Pode ser uma conversa, mas o termo é mais usualmente empregado para apresentações



Pitch para Jogos

- É uma apresentação (propaganda!) do seu jogo
- Possíveis interessados
 - ◆ Publicadoras/Investidores
 - ◆ Jogadores
 - ◆ Imprensa
 - ◆ Colaboradores



Pitch para Jogos

- Respeitar o precioso tempo do ouvinte/interlocutor
- Proposta de valor
 - ◆ Como o jogo apresentado irá gerar valor
 - Cultural?
 - Criativo?
 - Intelectual?
 - Econômico?



O que falar?



O que falar?

- Cada interlocutor tem interesses diferentes
- Entender o que é importante para seu interlocutor é fundamental para o sucesso de seu *pitch*
- Não é necessário falar sobre tudo do jogo, apenas sobre aquilo que irá atrair o interesse para uma próxima conversa



O que falar?

- As pessoas têm um curto intervalo de tempo em que conseguem prestar atenção em algo, a menos que seja muito interessante!
- Concentre-se no que realmente é **importante** pra ela!



O que é importante?

- Algumas perguntas podem ajudar a entender o que é importante (e como se direcionar) para seu interlocutor:
- ◆ **Quem somos?** (Sua equipe)
 - ◆ **Para quem?** (Público alvo)
 - ◆ **O quê?** (O jogo ou algo relacionado a ele)
 - ◆ **Por quê?** (Motivo do *pitch*)
 - ◆ **Por que pra você?** (Apelo ao interlocutor)
 - ◆ **Qual o custo?** (Custo para o interlocutor)
 - ◆ **O que você ganha?** (Qual o ganho do interlocutor)



Quem somos?

- Sua apresentação pessoal (e da sua equipe)
- Cada tipo de interlocutor tem interesse em diferentes aspectos da equipe



Quem somos?

→ Para publicadoras/investidores

◆ O time é confiável para realizar o que promete?

- Experiência
- Trabalhos anteriores finalizados
- Equipe possui todas as capacidades necessárias?
- Rede de relacionamentos



Quem somos?

→ Para imprensa

◆ É necessária uma apresentação?

- Você já é conhecido?
- Novo na indústria?
- Tem uma história pessoal interessante?



Quem somos?

- Para jogadores
 - ◆ Muitos não se interessam
 - Alguns gostam de saber quem está fazendo seus jogos



Interlocutor

- A pessoa para quem se está apresentando
- Ela entende sobre assunto?
- Que tipo de jargões ela conhece?



Interlocutor

→ Publicadora/investidor

◆ Em que eles investem, geralmente?

- Já investiram em outros jogos?
- Para que plataformas já publicaram?
- Que tipos de jogos eles publicam?
 - Mortal Kombat para a Nintendo? ='(



Interlocutor

→ Jogadores

- ◆ O jogador comum não tem interesse no processo de desenvolvimento de jogo ou dificuldades na sua trajetória de criação.
- ◆ Focar em experiências, sensações e novidades que seu jogo traz é mais interessante para este público.



Interlocutor

→ Imprensa

- ◆ Está interessada em novas histórias
 - Que tipo de matéria é possível fazer sobre seu jogo?
 - Como ele foi desenvolvido, tecnologias novas, dificuldades, trajetória, etc.



O quê?

→ O que tem de mais relevante no jogo, que valores ele agrega:

- ◆ Emocional
- ◆ Econômico
- ◆ História
- ◆ Etc.



O quê?

- Publicadora/Investidor
 - ◆ Como o jogo se encaixa em seu portfólio



O quê?

→ Imprensa

◆ Qual é a notícia?



O quê?

→ Jogadores

◆ Como é a experiência do jogo?



Por quê?

- O motivo de fazer o *pitch* para esse público-alvo
 - ◆ O que ganhamos?
 - ◆ O que entregamos? (proposta de valor)
 - ◆ Como alcançamos a proposta de valor?



Por quê?

→ Publicadora/Investidor

- ◆ O que eles podem trazer para o jogo?
 - Dinheiro?
 - Contatos?
 - Consultoria?



Por quê?

→ Imprensa

◆ Vendas

◆ Exposição (projeção) do jogo ou da empresa



Por quê?

→ Jogadores

◆ Deixá-los interessados no jogo

- *Hype?*

- Cuidado para não exagerar

- Cuidado com o *timing*

Por quê pra você?

- Por que para essa audiência (pessoa, empresa) específica
 - ◆ Se possível, estude sobre ela com antecedência



Por quê pra você?

→ Publicadora/Investidor

◆ Qual o diferencial entre este e os outros?



Por quê pra você?

→ Imprensa

- ◆ Com o que essa pessoa/empresa mais se importa?
- ◆ Que tipo de material já foi publicado sobre jogos semelhantes?



Por quê pra você?

→ Jogadores

- ◆ Se estiver, por exemplo, em uma campanha de *crowdfunding*: por que para esses jogadores e não para uma publicadora?

Qual o custo?

- Do que você precisa e quanto isso custará para seu interlocutor
- ◆ “Custo” não é o mesmo que “dinheiro”



Qual o custo?

- Publicadora/Investidor
 - ◆ De quanto dinheiro precisa?
 - ◆ Que tipo de consultoria precisa para completar as competências de sua equipe?



Qual o custo?

→ Imprensa

- ◆ Quanto tempo demoraria para escrever um artigo ou fazer um vídeo?
 - Kits de imprensa reduzem drasticamente esse custo!



Qual o custo?

→ Jogadores

- ◆ O preço do jogo
 - Promoções
- ◆ Tempo assistindo *Ads* ou compartilhando em redes sociais
- ◆ Deixar de jogar outro jogo?
- ◆ O custo não é apenas o preço - inclui tempo e esforço



O que você ganha?

- O ganho para o interlocutor
 - ◆ Valor, ROI
 - ◆ Não necessariamente financeiro



O que você ganha?

→ Publicadora/Investidor

◆ Lucro



O que você ganha?

→ Imprensa

◆ Alcance e aprovação do conteúdo

- Mais leitores
- Mais *likes*



O que você ganha?

→ Jogadores

◆ Vantagens extras

- *Early Access, Beta Test, Funder (crowdfunding)*
- Nomes nos créditos, itens exclusivos, participação na criação de algum conteúdo, status

◆ Experiência única?



Como falar?



Como falar?

- Respeite o **tempo** do seu interlocutor
- A informação que ele recebe deve ter valor que supera o custo (tempo) gasto para adquiri-la



Como falar?

- Provoque grande interesse já nos primeiros segundos
- Observe seu interlocutor
 - ◆ Ele parece interessado?
 - ◆ Está entediado/inquieto?
- Mude o rumo da sua apresentação, caso pareça necessário
- Explique apenas o que for importante para ele **naquele momento**



Como falar?

→ *Call to Action*

- ◆ Ao final da apresentação, convide o interlocutor a agir
 - Facilite essa ação
 - “Curta nossa página”
 - “Participe do *crowdfunding* em (...)”
 - “Vamos discutir os detalhes do investimento”
 - “Compre nosso jogo, é só ler este *QR Code*”



Com quem falar?



Com quem falar?

- Pode ser difícil achar a pessoa certa para quem expor seu jogo
 - ◆ Conheça muitas pessoas da área!
 - Grupos de desenvolvimento de jogos (FoG, Gamux, Ganso) =)
 - Desenvolvedores Indie
 - Imprensa
 - **Eventos de jogos!**
 - ◆ Busque aceleradoras de *startups*

Eventos de Jogos no Brasil

- BIG Festival
- BGS - Brasil Game Show
- SBGames
- Global Game Jam
- Mostra de Jogos ICMC



Dicas



Dicas

- Lembrar: **por que** e **pra quem** fazer o *pitch*?
- Conheça bem seu jogo, seu público alvo e seu interlocutor
- Mantenha o *pitch* interessante e breve
- Treine, especialmente com quem não te conhece
- As pessoas tomam decisões com base em suas emoções: capriche na forma de apresentar e mostre entusiasmo e segurança
- Veja as referências ao final



Referências



Referências

- <http://www.gamedonia.com/blog/game-pitch-how-to>
- https://www.youtube.com/watch?v=-m_BblmyQ_s&feature=youtu.be
- https://www.gamasutra.com/view/feature/134571/how_to_pitch_your_project_to_.php
- <http://www.tinybuild.com/how-to-pitch-your-game>
- Investidor-Anjo: <https://www.youtube.com/watch?v=Ld5JpU8vyrM>
- Aceleradoras de jogos: <https://www.youtube.com/watch?v=nrJUSZA3zow>
- Investidores - Brasil: <https://www.youtube.com/watch?v=ZTMsur50XWw>
- Demo - publicadora: <https://www.youtube.com/watch?v=cwYX2927hps>