

◆ DIAMOND GAMING - Executive Vision Präsentation

Diese Präsentation skizziert die strategische Planung für die Entwicklung eines neuen Gaming Projektes. Wir betrachten den Markt, die Konkurrenz, die Kundenbedürfnisse und die Geschäftsmodelle, um eine solide Grundlage für den Erfolg zu schaffen.



1. DIAMOND GAMING - Executive Vision Präsentation & Agenda

Vision

ZUSAMMENFASSUNG

1. Vision
2. Wettbewerbsanalyse
3. Gaming Markt Analyse
4. SWOT Analyse
5. Ergebnisse der CJM
 - 5.1. Identifizierte Verbesserungspotenziale
6. Roadmap
7. Gesamtkosten 3 Jahres Plan
8. Entwicklungskosten anderer Spiele im Verrgleich

2. Wettbewerbsanalyse

Wettbewerbsvergleich

Kriterium	Steam	Epic	GOG	Battle.net
Marktanteil	~75% Dominanz im PC-Gaming Markt	~15% Marktanteil, wachsend	~5% Marktanteil	~5% (hauptsächlich durch Blizzard/Activision Spiele)
Features	<ul style="list-style-type: none">- Workshop Support- Remote Play- Streaming- Umfangreiches Community System- Marketplace- Cloud Saves	<ul style="list-style-type: none">- Crossplay- Epic Games Store exklusive Titel- Direkter Wettbewerb mit Steam	<ul style="list-style-type: none">- DRM-freie Spiele- Fokus auf klassische Spiele- Starke Community	<ul style="list-style-type: none">- Blizzard/Activision Spiele- Fokus auf Blizzard Titel- Integriertes Battle.net Netzwerk
Stärken	<ul style="list-style-type: none">- Größte Spielebibliothek- Etablierte Community- Beste Feature-Integration- Mod Support	<ul style="list-style-type: none">- Kostenlose AAA-Spiele- Bessere Developer-Cuts (88/12)- Exklusivtitel- Moderne UI	<ul style="list-style-type: none">- Kundenfreundlich- Keine DRM- Alte Spiele optimiert- Faire Preise- Guter Support	<ul style="list-style-type: none">- Polierte Oberfläche- Stabile Server- Starke AAA-Titel- Integriertes eSports
Schwächen	<ul style="list-style-type: none">- Überfüllter Store- 30% Revenue Cut- Langsamer Support- Schwache Kuratierung	<ul style="list-style-type: none">- Fehlende Features- Kleinere Bibliothek- Shopping Cart fehlt- Community Features begrenzt	<ul style="list-style-type: none">- Kleine Spielauswahl- Weniger Features- Keine AAA-Launches- Begrenzte Reichweite	<ul style="list-style-type: none">- Geschlossenes System- Limitierte Spiele- Hohe Preise- Wenig Indies

Fazit

1. VERTRIEBSSTRATEGIE:
 - Steam als Hauptplattform (75% Marktanteil)
 - Epic Games Store als strategische Option
 - GOG für DRM-freie Version (Nischenmarkt)
 - Battle.net Keine Option

3. Markt- und Kundenanalyse

SPIELER-STATS

- ↳ Core
 - └ Alter: 18-55 Jahre (Kernzielgruppe)
 - └ Gaming-Zeit pro Woche: 15-20 Stunden
 - └ Ausgaben pro Jahr: 500-1000€ für Games
- ↳ Bevorzugte Plattformen: PC (65%), Konsole (35%)

MARKT-ZAHLEN

- ↳ RPG Segment
 - └ Marktgröße: 17,9 Mrd. USD (2023)
 - └ Wachstumsrate: +12,3% jährlich
 - └ Durchschnittspreis: 49,99-69,99€
- ↳ Verkaufstrends: Digital > Physical (80:20)

KONKURRENZKILLER

- ↳ Top RPGs 2023/24
 - └ Name: Baldur's Gate 3
 - └ USP: D&D Mechaniken, Entscheidungsfreiheit
 - └ Preis: 59,99€
 - └ User Score: 96/100
- ↳ Name: Starfield
 - └ USP: Sci-Fi Open World
 - └ Preis: 69,99€
 - └ User Score: 83/100

TREND-CHECK

- ↳ Aktuelle Entwicklungen
 - └ Genre-Trends: Open World, Souls-like, Hybrid-RPGs
 - └ Tech-Innovation: Ray Tracing, KI-NPCs, Cross-Play
 - └ Monetarisierung: Season Pass, Fair DLC Politik
 - └ Community-Features: Mod Support, Multiplayer-Integration

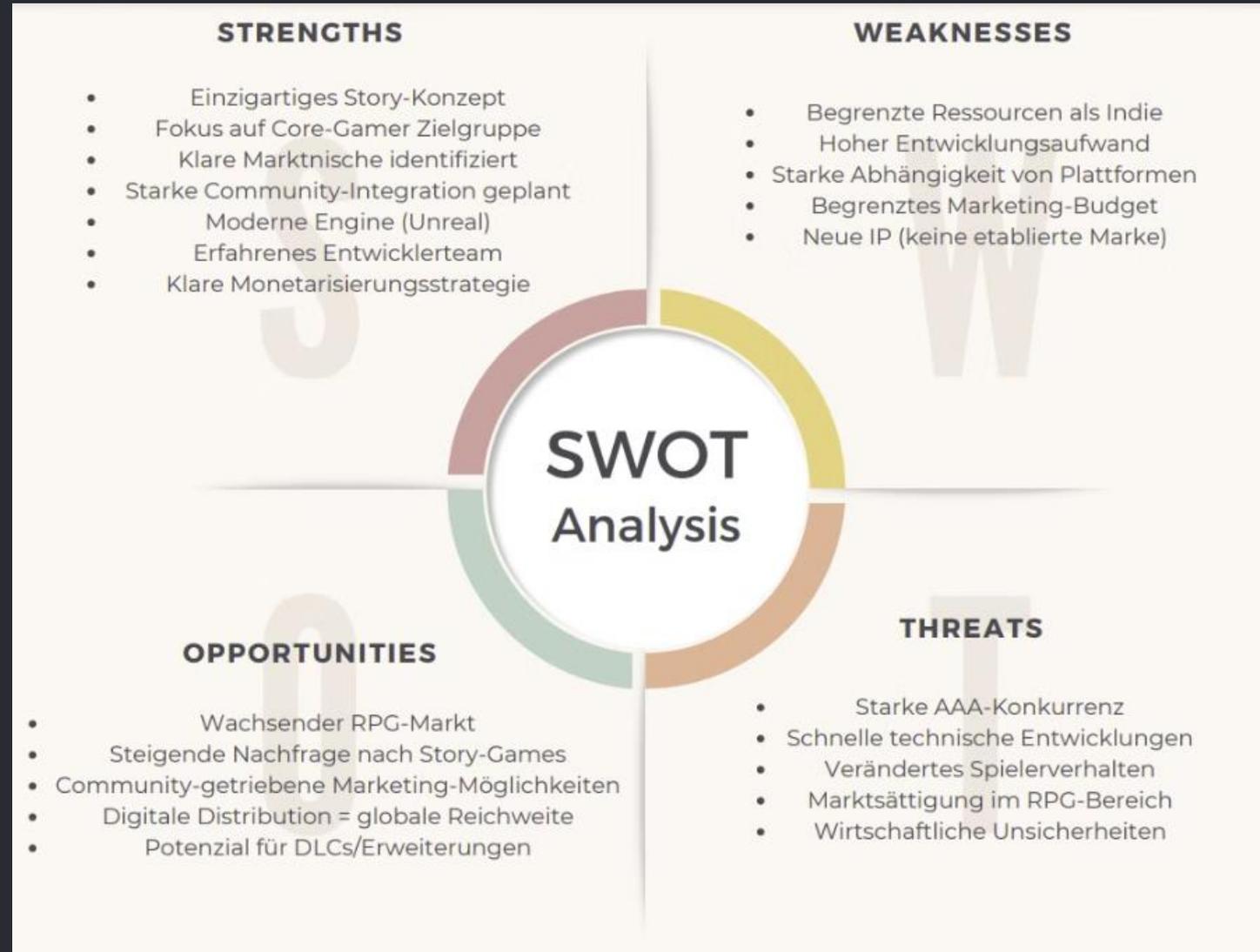
CASH-POTENTIAL

- ↳ Revenue Streams
 - └ Base Game: 59,99€ (Digital Standard Edition)
 - └ DLC potential: 2-3 Major DLCs (je 19,99€)
 - └ Mikrotransaktionen: Nur Cosmetics
 - └ Merch/Licensing: Community-Shop nach Release

Fazit

- MARKT & ZIELGRUPPE:
 - Wachsender RPG-Markt (17,9 Mrd. USD)
 - Ideale Core-Gamer Zielgruppe (18-55 Jahre)
 - Starker PC-Fokus (65%) mit Konsolen-Potential
 - → Preispunkt 59,99€ optimal positioniert

4. SWOT Analyse



Fazit

- Unique Story-Konzept & Marktnische
- Erfahrenes Team & moderne Engine
- Klare Monetarisierungsstrategie
- Community-Integration als Kernfokus
- Begrenzte Indie-Ressourcen
- Starke AAA-Konkurrenz

5. Ergebnisse Der CJM

PRE-GAME & FIRST CONTACT	EARLY GAME & ENGAGEMENT	VETERAN PHASE
<ul style="list-style-type: none">• Unklare Systemanforderungen• Lange Download-Zeiten• Komplexe Account-Erstellung• Orientierungsprobleme für Neulinge	<ul style="list-style-type: none">• Information Overload bei Features• Skill Gap Frustrationen• UI/UX Komplexität• Toxisches Spielerverhalten	<ul style="list-style-type: none">• Limitierter Endgame-Content• Community Management Herausforderungen• Zeit-Investment Probleme

5.1. Identifizierte Verbesserungspotenziale

Features zur Verbesserung::

ONBOARDING OPTIMIERUNG

- Transparente Tech-Anforderungen
- Gamifizierter Download-Prozess
- Streamlined Account-Creation
- Adaptives Tutorial-System

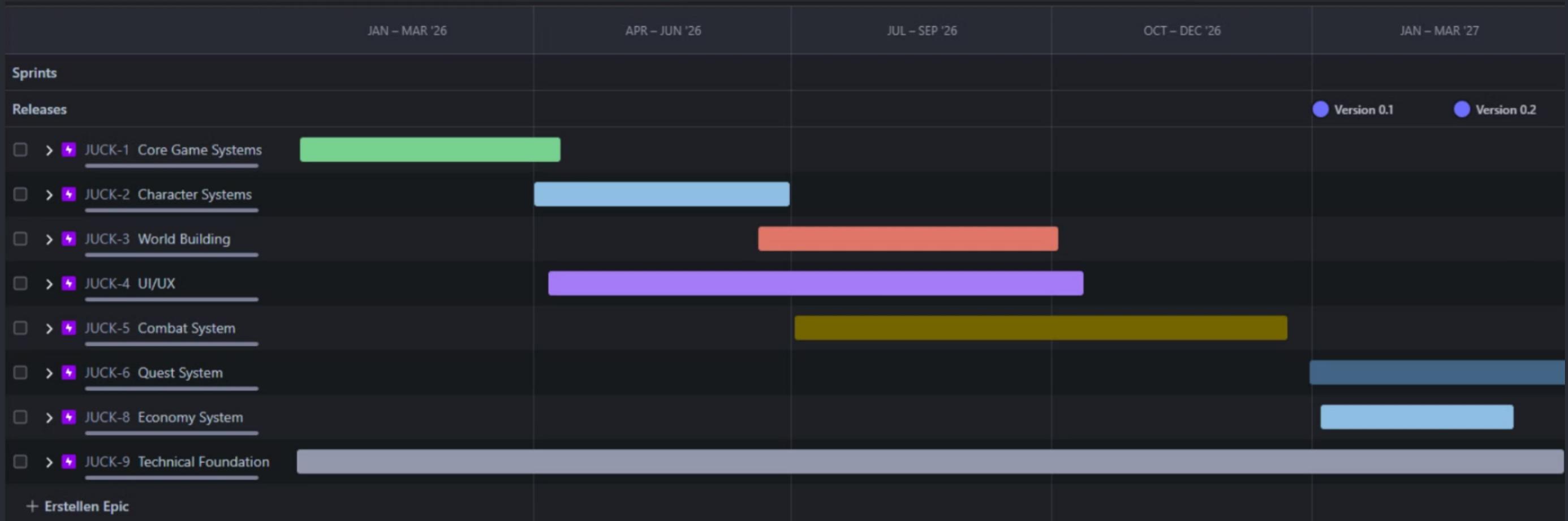
PLAYER EXPERIENCE

- Progressive Feature-Freischaltung
- UI Tooltips & Guides
- Community Management Tools

ENGAGEMENT & RETENTION

- Regelmäßige Content-Updates
- Veteran Belohnungssystem
- Community Creation Tools
- Mentor-Programm:

6. Roadmap



7. Gesamtkostenübersicht auf 3 Jahre

KOSTENPUNKT	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Personal	1,411,200€	1,481,760€	1,555,848€
Tech	375.000€	393,750€	413,437€
Marketing	660,000€	726,000€	594,000€
Admin	273,000€	286,650€	300,982€
Produktion	385,000€	423,500€	346,500€
TOTAL	3,104,200€	3,311,660€	3,210,767€

8. Entwicklungskosten anderer Spiele im Vergleich:

Mortal Shell (2020)	Blasphemous (2019)	Salt & Sanctuary (2016)
Budget: ~\$2-4 Millionen	Budget: ~\$1-2 Millionen	Budget: ~\$500,000 - \$1 Million
Team: ~15 Personen	Team: ~12 Personen	Team: 2 Hauptentwickler
Entwicklungszeit: 2 Jahre	Entwicklungszeit: 3 Jahre	Entwicklungszeit: 2 Jahre

Prolog des Spiels



Short Prolog Video



Prototype Vorschau



Port Royal