



Līdzfinansē
Eiropas Savienība



Rīku lapa 10 Soļi spēles reklamēšanai

<https://www.videogames4good.eu>

Šis projekts ir finansēts ar Eiropas Komisijas atbalstu Erasmus+ programmas ietvaros. Šī publikācija atspoguļo tikai autora viedokli, un Komisija neuzņemas atbildību par tajā ietvertās informācijas jebkādu izmantošanu. Projekta numurs: 2023-2-CZ1-KA220-YOU-000183158



YuzuPulse



LogoPsyCom



materahub

**VISAS
IESPĒJAS**



Eppas



Autors: Chris Zukowski

Kad izmantot:

Izmanto šo rīku apkopojumu, gatavojoties reklamēt savu neatkarīgo spēli, īpaši tādās platformās kā Steam. Šī rokasgrāmata ir izstrādāta, lai palīdzētu tev izprast tirgu, izveidot mārketinga stratēģiju, efektīvi tīkloties un optimizēt spēles redzamību un pārdošanas apjomus.

Ko Tu darīsi:

Tu iemācīsies efektīvi reklamēt savu neatkarīgo spēli, ievērojot strukturētu 10 soļu plānu. Tas ietver mērķauditorijas izpratni, mārketinga stratēģijas izveidi, tīklošanos ar nozares profesionāļiem un spēles klātbūtnes optimizēšanu dažādās platformās.

Kas Tev būs nepieciešams:

- pabeigta vai gandrīz pabeigta spēle;
- pieeja sociālajiem tīkliem (Twitter, Reddit, TikTok, utt.)
- Steam konts un Steamworks izstrādātājiem



How to use it:

1. Nosaki savu spēles veidu:

- Pārliecinies, ka tava spēle atbilst Steam platformas spēlētāju vēlmēm. Koncentrējies uz populāriem žanriem, kā piemēram, "BŪVĒ-IZGATAVO-STRATĒĢIZĒ-SIMULĒ" tipa spēlēm.

2. Izproti savu spēli:

- Veic rūpīgu tirgus izpēti, lai izprastu savas spēles žanru, konkurenci un tās unikālās funkcijas. Spēlē līdzīgas spēles un apkopo ieskatu no spēlētāju atsauksmēm.

3. Skaidri apraksti savu spēli:

- Izveido skaidru un kodolīgu savas spēles aprakstu. Izmanto atbilstošas atzīmes un pārliecinies, ka tavi mārketinga materiāli precīzi atspoguļo tavas spēles žanru un tās galvenos aspektus.

4. Izveido savu mārketingu:

- Izstrādā mārketinga stratēģiju, lai vadītu potenciālos spēlētājus no spēles atklāšanas līdz pirkumam. Nodrošini skaidrus ceļus, pa kuriem spēlētājiem sekot, piemēram, no sociālajiem tīkliem uz tavas spēles Steam lapu.

5. Tīklojies ar nozares profesionāļiem:

- Veido kontaktu tīklu spēļu nozarē. Iesaisties izstrādātāju kopienās, raksti bloga ierakstus un izmanto sociālos tīklus, lai sazinātos ar influenceriem (ietekmētājiem) un dažādu platformu īpašniekiem.

6. Optimizē savus mārketinga līdzekļus:

- Nepārtraukti uzlabo savus mārketinga materiālus, tostarp savu Steam lapu, sociālo tīklu profilus un mājaslapu. Eksperimentē ar dažādām stratēģijām, lai noskaidrotu, kas darbojas vislabāk.

7. Apkopo vēlmju sarakstus (wishlist):

- Izmanto festivālus, preses atspoguļojumu, strīmerus (straumētājus) un sociālos tīklus, lai radītu interesi un apkopotu vēlmju sarakstus. Pirms palaišanas mērķē uz vismaz 5500 līdz 7000 vēlmju sarakstu izveidi, lai maksimāli palielinātu redzamību.



8. Palaid savu spēli:

- Rūpīgi plāno spēles palaišanu, lai iegūtu maksimālu atspoguļojumu un redzamību. Pārliecinies, ka tev ir pietiekami daudz vēlmju sarakstu un pozitīvu atsauksmju, lai tu tiktu iekļauts Steam "Popular Upcoming" sarakstā.

9. Pārvaldība pēc spēles palaišanas:

- Regulāri atjaunini savu spēli, lai saglabātu spēlētāju interesi un piesaistītu jaunus pircējus. Uzraugi pārdošanas apjomus un atsauksmes, kā arī piedalies Steam izpārdošanās un akcijās, lai saglabātu redzamību.

10. Gatavo savu nākošo spēli:

- Mācies no iegūtās pieredzes un sāc plānot savu nākamo spēli. Izmanto iepriekšējās spēles sniegto impulsu un mācības, lai izveidotu veiksmīgu profesionālo portfeli.

Par šo veidni:

Šī veidne ir izstrādāta, lai palīdzētu tev savas neatkarīgās spēles mārketinga procesā tādās platformās kā Steam. Katrs solis atbilst galvenajām stratēģijām un darbībām, kas izklāstītas sniegtajā saturā, nodrošinot strukturētu pieeju spēles efektīvam mārketingam.

Padomi atkārtotai izmantošanai/turpināšanai:

- Esi informēts: Seko līdzi jaunākajām tendencēm.
- Iesaisties kopienā: Izveido un uzturi spēcīgu kopienu ap savu spēli, lai saglabātu interesi un apkopotu atsauksmes.
- Iteratīva uzlabošana: Nepārtraukti apkopo atsauksmes un veic iteratīvus uzlabojumus savās mārketinga stratēģijās.
- Tiklošanās, lai pavērtu vairāk iespēju redzamībai un jaunu partneru piesaistīšanai.

Valodas:

Pieejams Latviski un Angliski.

