

میمنی دوره بازی سازی

جلسه دوم

۱۰ قدم برای
موفقیت اولین
بازی

بازی سازی:

۱۰ قدم برای موفقیت اولین بازی تان

این جزوه، خلاصه‌ای از جلسه دوم از مینی‌دوره رایگان لایو بازی‌سازی است که در صفحه اینستاگرام بازی‌سازباش برگزار شده است.

اگر فیلم این مینی‌دوره رایگان را هنوز مشاهده نکردید، پیشنهاد میکنم حتما آن را از داخل سایت بازی‌سازباش ببینید.

مطالب این جزوه از خلاصه‌ی سرفصل‌های کتاب GAMEDEV ۱۰ Steps to Making Your First Game Successful ترجمه شده است.

مقدمه:

اگر در مورد توسعه بازی چیزی نمی‌دانید، مثل نویسنده کتاب مذکور قبل از شروع کار روی اولین بازی او یعنی DARQ هستید. سازنده این بازی به عنوان اولین توسعه دهنده و بدون تجربه قبلی در برنامه نویسی، مدل سازی، تکسچرینگ، انیمیشن، طراحی بازی و ... موفق شد DARQ را به موفقیت تجاری و تحسین منتقدین برساند. این بازی با هزینه صفر دلاری برای بازاریابی، در رسانه های اصلی مطرح شد. رسانه هایی مانند IGN، Kotaku، PC Gamer، GameSpot، Forbes و صدها رسانه دیگر. DARQ تعداد متعددی جوایز و افتخارات صنعت را از آن خود کرد، مثل بهترین بازی MIX / PAX West، و البته دریافت امتیاز ۹ از ۱۰ از کاربران. DARQ یکی از ۵۰ بازی برتر لیست "بازیهای موردانتظار" قبل از انتشار آن در استیم بود. در برگه های

"بالاترین فروش"، "جدید و محبوب" و "ویژه و توصیه شده" در استیم قرار گرفت. در نهایت، طبق اعلام Metacritic، بازی DARQ چهار و دومین بازی از بازی‌هایی که بیشترین اشتراک گذاری در رایانه‌های شخصی را در سال ۲۰۱۹ دارند شد. در کتابی که سازنده این بازی نوشته دقیقاً نحوه انجام این کار را به اشتراک گذاشته. این کتاب شما را به صورت مرحله به مرحله برای ساخت یک بازی راهنمایی می‌کند: از داندود موتور بازی تا انتشار اولین عنوان تجاری شما. اگر شما مشتاق بازی‌سازی هستید و می‌خواهید از طریق ساختن بازی امرار معاش کنید، این کتاب برای شما مناسب است.

قدم اول: طرز فکر

توانایی شما برای اقدام، استقامت، غلبه بر موانع و ایمان به خود، عوامل تعیین کننده در سفر ساخت بازی شما هستند. زمان مواجه شدن با هر هدف بلند مدت، اهمیت طرز فکر را دست کم نگیرید.

مطالعه‌ی مقاله‌ی "[۳ افسانه راجع به بازی‌سازی که خوشبختانه حقیقت ندارند](#)" هم در جهت ایجاد طرز فکر صحیح میتواند کمک کند.

مسئولیت کامل زندگی خود را بر عهده بگیرید. سرزنش شرایط و بهانه آوردن، احساس ناتوانی در شما ایجاد می‌کند.

گرچه استعداد نقش دارد، اما بدون تلاش و زحمت ارزش زیادی ندارد. استعداد داشتن کمک کننده است اما این تمایل شما برای سخت کار کردن است که بیشترین تغییر را در زندگی شما ایجاد می‌کند.

همه افراد رویاهایی دارند، اما فقط تعداد کمی جرات دارند که آنها را به اهداف تبدیل کنند.

اهداف، مهلت و برنامه اجرایی دارند.

بیشتر تصمیماتی که در طول روز می‌گیرید، خودکار هستند، مانند زدن دکمه تعویق برای هشدارهایی که تنظیم می‌کنید، تأخیر در انجام کارهای مهم، به دنبال حواس پرتی بودن در زمان کار و غیره. از شر عادت‌های بد خلاص شوید و عادت‌های جدیدی ایجاد کنید که به شما در مسیرتان کمک می‌کند.

مدیریت زمان ابزاری ارزشمند است که به شما این امکان را می‌دهد که روی فعالیت‌هایی که واقعاً برای شما مهم هستند تمرکز کنید.

سلامتی و خوشحالی خود را در اولویت قرار دهید. بیش از توان خودتان کار نکنید. به هر قیمتی از فرسودگی شغلی (آسیب ذهنی و فیزیکی که به علت کار پرفشار و استرس زیاد اتفاق می‌افتد) خودداری کنید.

قدم دوم: پیش تولید

تا آنجا که می‌توانید در مورد بازاری که قصد ورود به آن را دارید تحقیق کنید و یاد بگیرید.

هنگام تصمیم‌گیری در مورد انتخاب بازی، عوامل مختلفی را در نظر بگیرید: مانند وسعت بازی، قابلیت فروش، مزیت رقابتی و سایر موارد.

تصمیم بگیرید از چه موتوری استفاده می کنید. احتمالاً به سراغ Unity یا Unreal خواهید رفت. هر یک از آنها یک انتخاب عالی خواهد بود.

در این رابطه کتاب‌های الکترونیکی رایگان برای شما تهیه کردیم که می‌توانید کتاب "[آموزش اصول یونیتی](#)" و "[ورود به دنیای برنامه‌نویسی بازی](#)" را دانلود کرده و با مطالعه و به کارگیری آن‌ها بازی‌سازی را شروع کنید.

مقاله‌ای هم برای آشنایی بیشتر با موتورهای ساخت بازی مخصوصاً موتور یونیتی آماده کردیم که می‌توانید از [اینجا](#) مطالعه کنید.

بودجه بازی خود را تخمین بزنید و برای مهمترین نقاط در مراحل ساخت بازی یک جدول زمانی بسازید.

افزودن دستاوردها (Achievements)، قابلیت سریع بازی شدن بازی یا اضافه کردن ابزارهایی برای ماد ساختن (Modding)، روش‌های موثری برای افزایش قابلیت چندبار بازی شدن (Replayability) بازی شما هستند.

اگر قرار نیست یک بازی ساز تک نفره باشید، تصمیم بگیرید که چه وظایفی را می‌خواهید برای برون سپاری انجام دهید. با بیشترین تعداد ممکن از افراد مصاحبه کنید و تیمی را جمع کنید که در این سفر به شما کمک می‌کند.

یک سند طراحی بازی (Game Design Document) ممکن است هنگام کار با تیم‌های کوچک لازم نباشد، اما می‌تواند به شما در دستیابی به یک چشم‌انداز واضح از پروژه کمک کند.

قدم سوم: جذب سرمایه

روش های زیادی برای تأمین بودجه ساخت یک بازی وجود دارد. اگر پول زیادی پس انداز نکرده اید نگران نباشید.

یکی از راه های سودآوری بازی شما این است که هزینه های خود را محدود کنید. هرچه برای ساخت بازی کمتر هزینه کنید، در پایان درآمد بیشتری کسب خواهید کرد.

برای ترک شغل خود عجله نکنید. وقتی که تازه در آغاز کار هستید، اینکه در اوقات فراغت بازی خود را توسعه دهید اما بتوانید قبض های خود را پرداخت کنید، گزینه بدی نیست. هر زمان که بودجه شما توسط ناشر یا سرمایه گذار تأمین شود، می توانید شغل خود را رها کنید تا به صورت تمام وقت روی بازی تان کار کنید.

در حالی که اکثر همکاری های انتشار بازی و سرمایه گذاری بر اساس تقسیم درآمد انجام می شود، روش هایی وجود دارد که می توانید هزینه های بازی خود را بدون نیاز به از دست دادن درصدی از درآمد خود تأمین کنید. توسعه دهندگان مستقل برای تأمین هزینه هاشون معمولاً از [Kickstarter](#)، [Patreon](#)، کمک های بلاعوض و وام های شخصی استفاده میکنند.

اگر به سرمایه قابل توجهی نیاز دارید، با یک ناشر یا یک سرمایه گذار معامله کنید.

برای امضا کردن هر نوع قراردادی، همیشه یک وکیل حرفه ای در کنار خود داشته باشید.

قدم چهارم: توسعه بازی

طراحی بازی روندی است که در آن عناصر هنری و فنی بازی بهم می پیوندند. دستورالعمل هایی برای طراحی بازی وجود دارد که باید از آنها آگاهی داشته باشید. لازم نیست حتما آنها را انجام دهید، اما قبل از تصمیم به نوآوری بدانید که آنها چه هستند.

بهترین راه برای یادگیری بازی سازی خیلی ساده است: با انجام دادن و لذت بردن از آن. تعداد زیادی آموزش رایگان در مورد هر موضوعی به صورت آنلاین در دسترس است. تنها مؤلفه‌ی از دست رفته تلاش و سختکوشی است.

طراحی Iterative یا تکراری روشی مؤثر در ساخت بازی های ویدیویی است. این فرایند چرخه ای از پروتوتایپ ساختن، آزمایش و تست گرفتن، تجزیه و تحلیل و پالایش پروژه است. به جای اینکه برای ساختن یک نسخه کامل از ابتدا، تلاش کنیم.

تمام تلاش خود را برای پیاده سازی ویژگی های لازم برای گیم‌های دارای معلولیت انجام دهید. در بیشتر موارد، زمان زیادی لازم نیست. هیچ بهانه ای برای انجام ندادن آن وجود ندارد.

برش عمودی نسخه قابل بازی از بازی‌تان است که برای عموم در دسترس نیست. این نسخه برای نمایش بازی شما به سرمایه گذاران و ناشران استفاده می شود.

بررسی کیفیت و بهینه سازی بازی، مراحل اساسی در راه انتشار موفق آن هستند.

پس از پایان ساخت بازی، زمانی اضافی برای افزودن جزئیات و پولیش کردن (Polish) بازی اختصاص دهید، که می تواند تغییر بزرگی ایجاد کند.

قدم پنجم: کسب و کار و قوانین

به عنوان یک بازیساز جدید، ممکن است اطلاعات زیادی در مورد تجارت بازی های ویدیویی نداشته باشید. شما باید هرچه سریعتر در این زمینه آموزش ببینید، زیرا کمبود دانش در این زمینه ممکن است برای موفقیت شما مضر باشد.

شاید هنگام شروع کار روی بازی خود نیازی به ثبت شرکت نداشته باشید. با این حال، در نهایت کار درستی خواهد بود.

مالکیت معنوی شامل کپی رایت، علائم تجاری و حق ثبت اختراع است. اگرچه ممکن است حق ثبت اختراعات در مورد شرایط شما اعمال نشود، شما باید در زمینه قانون کپی رایت و علائم تجاری آموزش ببینید. در صورت تردید حتما با یک وکیل حرفه ای مشورت کنید.

به عنوان صاحب کسب و کار، باید نحوه قرارداد بستن را بدانید. مواردی که به طور مکرر به آنها احتیاج خواهید داشت، توافق نامه های استخدام و عدم افشای اطلاعات است.

فراموش نکنید که قبل از اینکه بازی خود را منتشر کنید، وکیل تان یک قرارداد مجوز کاربر نهایی (end-user license agreement) و یک خط مشی رازداری (privacy policy) تهیه کند.

قدم ششم: بازاریابی و روابط عمومی

هدف کمپین های بازاریابی دستیابی به مخاطبان هدف شما و ایجاد فروش در کوتاه مدت است. هدف روابط عمومی ایجاد و حفظ برداشت مثبت از استودیوی شما در طولانی مدت است. برای موفقیت به عنوان توسعه دهنده مستقل ، باید به هر دو تسلط داشته باشید.

برای تبلیغ بازی خود باید مجموعه ای از محتویات بازاریابی آماده کنید. به غیر از تریلرها و تصاویر بازی ، شما به یک ارائه سریع (elevator pitch) خوب، یک وب سایت و یک پرس کیت (press kit) نیاز خواهید داشت.

موفقیت شما به عنوان یک توسعه دهنده مستقل بیشتر به توانایی شما برای رشد یک جامعه یا کامیونیتی برای بازی تان بستگی دارد. اگر این برای شما سخت است که یک مدیرخوب کامیونیتی باشید، آن را به فرد مناسب دیگری واگذار کنید.

اینکه چگونه بازی خود را به مطبوعات ارائه کنید را بیاموزید. زمان بندی همه چیز است، بنابراین در صورت داشتن یک خبر با ارزش، مانند رونمایی از پیش نمایش بازی خود، یا انتشار نسخه آزمایشی ، با روزنامه نگاران تماس بگیرید.

بسته به ژانر بازی شما ، یوتوبرها (YouTuber) و استریمرها (streamer) می توانند نقش عمده ای در موفقیت بازی شما داشته باشند. Minecraft به همین شکل به محبوب ترین بازی جهان تبدیل شد.

در رابطه با این سرفصل پیشنهاد میکنم حتما کتاب الکترونیکی رایگان "[بازاریابی به سبک بازی‌های مستقل](#)" را دانلود و مطالعه کنید.

قدم هفتم: انتشار و توزیع

قرارداد بستن با ناشر می تواند اقدامی عالی برای استودیو شما باشد. همچنین می تواند یک اشتباه بزرگ باشد. عوامل زیادی در گرفتن این تصمیم نقش دارند، بنابراین حتماً در این زمینه آموزش ببینید.

یکی از راه‌های پیدا کردن ناشر، شرکت در رویدادهای تجاری بازی سازی است که توضیحات و راهنمای کاملی از آن را در قالب مقاله‌ای با عنوان "[چگونه در یک رویداد بین‌المللی بازی سازی شرکت کنیم؟](#)" برایتان آماده کردیم.

اگر تصمیم دارید با یک شریک شوید، برای مذاکره از طرف شما حتماً یک وکیل استخدام کنید.

اگر تصمیم دارید بازی خود را خودتان منتشر کنید (self-publish)، برای تمامی موارد زیر برنامه‌ای داشته باشید:

تامین بودجه، تضمین کیفیت، بومی سازی، پورت کردن بر روی کنسول‌ها (porting)، توزیع، بازاریابی و سایر کارهایی که معمولاً توسط ناشر انجام می شود.

نحوه عملکرد عمده فروشان دیجیتال را بیاموزید. استیم باید اولویت اصلی شما باشد. در زمان نگارش این کتاب، بیشترین سهم از بازار PC را از آن خود کرده است. همچنین در مورد GOG، Epic Game Store و Itch.io اطلاعات کسب کنید.

فروش کلیدهای استیم در وب سایت خود را مدنظر داشته باشید تا بتوانید ۱۰۰ درصد از درآمد را به جیب بزنید!

هنگامی که بازی شما قدیمی‌تر شد، در نظر بگیرید که با خرده فروشان اصلی معامله کنید، مانند Humble، Fanatical، Green Man Gaming و Chrono.gg.

قدم هشتم: آماده‌سازی برای انتشار نهایی

آماده شدن برای انتشار نهایی بازی (Launch) شامل انجام چندین کار است. بعضی از این کارها باید از قبل انجام بشوند، مانند ایجاد صفحات بازی‌تان در فروشگاه‌ها.

وقتی صفحات فروشگاه شما آماده شد، تمام تلاش‌های بازاریابی شما باید معطوف به جمع‌آوری "بازی موردانتظار" از مخاطبین باشد.

یک تاریخ انتشار انتخاب کنید. سعی کنید بازی خود را زمانی منتشر کنید که انتشار عنوان AAA بزرگ یا رویدادهای صنعت نباشد، مانند PAX، E3 و GDC. همچنین در زمان تخفیف‌های فصلی از انتشار آن خودداری کنید.

تا زمانی که بازی شما ۱۰۰٪ تمام شود و در فروشگاه‌ها به درستی قرار بگیرد، تاریخ انتشار خود را اعلام نکنید.

سه هفته قبل از تاریخ انتشار بازی، کلیدهای بررسی را برای مطبوعات ارسال کنید. تاریخ انتشار را هم اعلام کنید.

کلیدهای بررسی را برای یوتوبرها و استریمرها ارسال کنید.



محتویات بازاریابی برای روز انتشار را آماده کنید و پیش نویس اطلاعیه های استیم و اعضای خبرنامه را بنویسید.

امکان رفع ایرادات با دادن پچ (patch) را بررسی کنید، بنابراین اگر در روز انتشار خطاهای متوقف کننده در بازی رخ دهد، می دانید چگونه این کار را سریع انجام دهید.

برای روز انتشار خود کلیدهای بررسی اضافی ایجاد کنید. ممکن است به آنها نیاز داشته باشید.

آماده برای پخش روی استیم (Steam broadcast) باشید. تمام نرم افزارهای لازم را آزمایش کنید، تا همه چیز در روزانتشار شما به خوبی پیش برود.

شب قبل، خیلی استراحت کنید.

قدم نهم: انتشار نهایی

هر اتفاقی که در روز انتشار شما اتفاق می افتد را بپذیرید.

به یاد داشته باشید که فروش نسخه های زیاد در روز عرضه، دلیلی بر موفقیت در طولانی مدت نیست.

با استفاده از تمام محتوایی که از قبل آماده کرده اید، سریعاً برنامه انتشار خود را اجرا کنید.



برای جلب نظر الگوریتم های Steam ، تمام تلاش خود را برای آوردن ترافیک خارجی به صفحه فروشگاه خود انجام دهید.

بازی خود را پخش کنید و استریم خود را بین چندین سکوپلatform) به اشتراک بگذارید.

برای رسیدگی به نظرات، فعالیت های انجمن، بررسی ها، درخواست های مهم و پشتیبانی مشتری از کمک سایر اعضای تیم استفاده کنید.

این دستاورد فوق العاده را جشن بگیرید. شما لیاقت گرفتن یک مهمانی با خانواده ، دوستان و اعضای تیم تان دارید. بسیاری از توسعه دهندگان مستقل بازی های خود را تمام و منتشر نمی کنند. به آنچه به دست آورده اید افتخار کنید.

قدم دهم: قدم بعدی

بازی خود را مرتباً به روز کنید، اشکالات را برطرف کنید و با انجمن خود در تماس باشید.

به فکر انتشار یک سری DLC باشید تا بازی خود را در کانون توجهات قرار دهید.

رسانه های اجتماعی خود را رها نکنید. فعال باشید و ارسال مطالب مربوط به بازی خود را ادامه دهید.

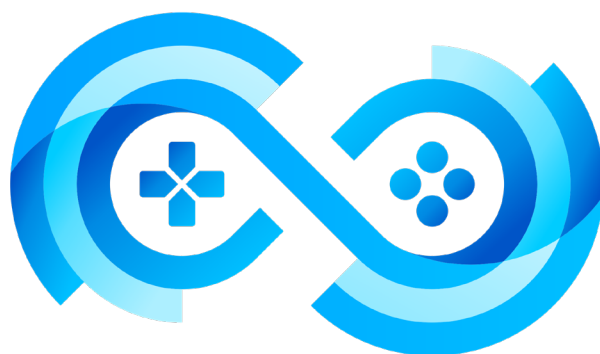
بازی خود را به پلتفرم های دیگر پورت کنید تا بیشترین درآمد را داشته باشید.

یک فروشگاه کالا ایجاد کنید و سعی کنید با سایر شرکت ها قراردادهای مجوز IP را ببندید.

اگر تقاضای کافی برای بازی‌تان دارید، دنباله بازی خود را بسازید. ساخت یک دنباله بسیار آسان تر از ساخت یک بازی جدید از ابتدا است.

اگر تصمیم دارید بازی جدیدی بسازید ، سعی کنید از برخی از کدهای قدیمی خود برای صرفه جویی در وقت استفاده مجدد کنید.

کسب مجوز برای IP مطرح را در نظر بگیرید، چون می توانید بازی ای بسازید که از قبل مخاطبان زیادی داشته باشد.



بازکاسازیانت

