



NO GRAVITY GAMES

Strategia No Gravity Games S.A.

październik 2020 roku

Spis treści

Strategia No Gravity Games S.A.	1
Opis działalności Spółki	3
Model biznesowy Spółki.....	3
Współpraca z podmiotami zewnętrznymi.....	3
Polityka inwestycyjna	3
Budowanie własnego portfolio tytułów (IP)	4
Aktualna strategia rozwoju Spółki.....	4

Opis działalności Spółki

Działania No Gravity Games S.A. (dalej „Spółka”) koncentrują się obecnie na wydawaniu i portowaniu gier (głównie na konsole), które nie wymagają istotnego zaangażowania finansowego. Wiąże się to z dążeniem do ograniczenia ryzyka związanego z finansowaniem pojedynczego projektu. Spółka realizuje przy tym plan wydawniczy, modyfikowany na bieżąco, w odpowiedzi na stale zmieniającą się sytuację na rynku gier.

W chwili obecnej Spółka przygotowuje się do wejścia w sektor gier SRP (standard retail price), to jest gier których cena nabycia wynosi 15-35 USD. Wiąże się to z większymi inwestycjami w pojedyncze tytuły i harmonijnie zbiega z założeniami polityki inwestycyjnej Spółki.

Model biznesowy Spółki

Spółka prowadzi działalność polegającą na wydawaniu oraz samodzielnym tworzeniu i portowaniu gier komputerowych i wideo.

W zakresie wydawania gier Spółka skupia się na wspieraniu twórców gier dysponujących już gotowymi gramami, bądź gramami znajdującymi się w zaawansowanym stadium produkcji (co najmniej prototyp, najchętniej bliskie ukończenia), zapewniając im wsparcie merytoryczne i ew. finansowe, oraz działania promocyjne i marketingowe.

Z wsparcia Spółki mogą skorzystać zarówno debiutanci jak i doświadczeni twórcy gier w Polsce i za granicą. Celem Spółki jest tworzenie możliwie najlepszych warunków wejścia na rynek dla tytułów wydawanych przez Spółkę bądź przy jej pomocy. Spółka wydaje gry przeznaczone na wszystkie najpopularniejsze platformy cyfrowe. Z racji organizacji rynku gier Spółka działa przy tym na rynku międzynarodowym (dystrybucja gier na platformach cyfrowych z zasady skierowana jest do graczy z całego świata).

Działalność w zakresie tworzenia i portowania gier Spółka prowadzi za pośrednictwem spółki zależnej - No Gravity Development sp. z o.o. Decyzja o założeniu No Gravity Development sp. z o.o. została podjęta w związku z ustaleniem przez Zarząd Spółki, że dla optymalnego wykorzystania posiadanych kompetencji Spółka potrzebuje własnego studia tworzącego, a przede wszystkim portującego gry. Działalność w tym zakresie zakłada przy tym tworzenie gier niskobudżetowych i portowanie tytułów, które z powodzeniem zadebiutowały już na rynku, na co najmniej jednej platformie dystrybucji, co istotnie minimalizuje ryzyko związane z finansowaniem wprowadzenia takiej gry do dystrybucji na innych platformach.

Współpraca z podmiotami zewnętrznymi

Spółka konsekwentnie rozwija współpracę z podmiotami z branży growej oraz instytucjami otoczenia biznesu, w Polsce i za granicą, celem rozwijania kompetencji dla tańszego i lepszego tworzenia nowych gier, z wykorzystaniem najbardziej innowacyjnych rozwiązań oraz celem skuteczniejszej promowania marki i gier Spółki.

Polityka inwestycyjna

W chwili obecnej, dzięki systematycznej poprawie wyników finansowych i posiadaniu wolnych środków finansowych, Spółka zamierza rozpocząć działania polegające na inwestowaniu w starannie wybrane zespoły lub studia deweloperskie. Spółka może być wyjątkowo atrakcyjnym inwestorem, dla tego typu podmiotów, gdyż poza wsparciem finansowym (inwestycja), może oferować również realne wsparcie merytoryczne i technologiczne.

Spółka zakłada inwestowanie w pojedynczy projekt kwot od 50 000 zł do 500 000 zł. Preferowanym modelem będzie przy tym inwestowanie wspólnie z innymi inwestorami branżowymi lub posiadającymi doświadczenie w inwestycjach w gaming inwestorami finansowymi.

Spółka ocenia, że dzięki zdobytemu doświadczeniu i pozycji rynkowej jest właściwie przygotowana do prowadzenia planowanych nowych działań.

Budowanie własnego portfolio tytułów (IP)

Spółka sukcesywnie analizuje wyniki sprzedażowe i potencjał wydawanych tytułów, ustalając które z nich warto rozwijać (kontynuować). W chwili obecnej Spółka posiada już pełne prawa do kilku gier i wokół nich będzie budować część portfolio, starając się rozwijać wybrane tytuły w kierunku tworzenia serii gier, spin-offów i budowania wartości danego tytułu. Takie działanie powinno przynieść znaczące korzyści, gdyż pozwala ograniczyć nakłady na kolejne wydawane tytuły oraz zmniejsza ryzyko nieuzyskania odpowiedniego zainteresowania graczy nowymi tytułami wydawanymi przez Spółkę.

Aktualna strategia rozwoju Spółki

Spółka kontynuuje swoją strategię, wg. założeń zaktualizowanych w 2019 z kilkoma zmianami.

Kluczowe zmiany względem poprzedniej wersji strategii Spółki to:

- 1/ stopniowe zwiększanie liczby wydawanych tytułów, z naciskiem na wydawanie portów gier na platformie Nintendo Switch (jest to widoczne w opublikowanym, aktualnym planie wydawniczym);
- 2/ finansowanie się z bieżących przychodów z równoczesnym naciskiem na kontrolę poziomu kosztów operacyjnych;
- 3/ wejście w sektor gier o SRP, to jest gier których cena nabycia wynosi 15-35 USD;
- 4/ rozpoczęcie realizacji polityki inwestycyjnej;
- 5/ nacisk na rozwijanie własnego IP.

Aktualna strategia rozwoju Spółki zakłada:

- 1/ ustabilizowanie liczby prowadzonych projektów i wydawanych gier na poziomie 20-30 projektów rocznie;
- 2/ wejście w sektor gier SRP (standard retail price);
- 3/ finansowanie jedynie gier niskobudżetowych (np. tylko portowanie gotowych gier z rynku PC, mobile), a optymalnie współfinansowanie gier z osobami trzecimi (inwestor, kopublishing), itp.);
- 4/ wydawanie tylko dobrze przygotowanych i przetestowanych gier, po przeprowadzeniu odpowiedniej promocji, a optymalnie, wydawanie tylko tych gier, które na etapie produkcji zdołały pozyskać odpowiednie zainteresowanie społeczności graczy;
- 5/ samodzielne (za pośrednictwem No Gravity Development) wydawanie, a zwłaszcza portowanie, wybranych gier niskobudżetowych, w tym zwłaszcza gier przeznaczonych na konsole Nintendo Switch;
- 6/ rozpoczęcie działalności polegającej na inwestowaniu w starannie wybrane zespoły lub studia deweloperskie, którym Spółka, poza wsparciem finansowym (inwestycja), może zaoferować również wsparcie merytoryczne i technologiczne;
- 7/ optymalizację sposobu wykorzystania posiadanych aktywów, w tym w szczególności wydanych wcześniej gier, pod kątem wydłużenia okresu uzyskiwania przychodów z tych gier i zwiększenia poziomu tych przychodów, np. przez ich lepsze pozycjonowanie lub wprowadzanie ich na nowe rynki, w tym zwłaszcza azjatyckie;
- 8/ utrzymywanie niskich kosztów prowadzenia działalności;
- 9/ rozbudowywanie własnego portfolio tytułów, celem tworzenia serii gier, spin-offów i maksymalnego wykorzystania wydanych wcześniej gier;
- 10/ zwiększony nacisk na kwestie praw do gier, w tym zwłaszcza na zapewnienie Spółce możliwie najszerszych praw do wydawania finansowanych tytułów we wszelkich możliwych kanałach dystrybucji i na możliwie wszystkich rynkach, oraz na budowanie portfolio tytułów, do których Spółka posiada pełne prawa wydawnicze;
- 11/ położenie większego nacisku na rynek konsol, ze szczególnym uwzględnieniem platformy Nintendo Switch i Microsoft Xbox;
- 12/ otwieranie nowych kanałów dystrybucji gier wydawanych lub tworzonych przez Spółkę, w tym zwłaszcza zwiększenie sprzedaży na rynkach azjatyckich;

13/ budowanie partnerskich relacji z innymi podmiotami branżowymi, mające na celu budowanie wspólnej przewagi konkurencyjnej (modelowym przykładem jest współpraca z Qubic Games S.A., Red Dev Studio S.A. i Creative Destruction sp. z o.o).