# Annex 2

# Thomas Lund interview transcription

The interview with CEO of Full Control, Thomas Lund, was conducted on the 30 of April 2014. The interview was the master thesis pilot interview, and focused on Thomas Lund experience with developing games. More precisely, it focused on how the Early Access business model was incorporated into their new game, Jagged Alliance Flashback a reboot of the original franchise and how they use data gathered from new players to help improve core mechanics and systems of the game. Being the pilot interview, we wanted to keep the scope fairly broad whilst keeping the interview within our area of concern.

We wanted to focus our attention to how his company, Full Control, utilizes Early Access and Kickstarter as a business model in order to understand how the two models affect the development process, a key area of concern for us. Ultimately the interview went well, but for future interviews we need to fully understand what type of person we are actually interviewing. A character like Thomas Lund, is very much a “classic” game developer with strong opinions regarding revenue models like Free to play and microtransactions. We also need to know better what areas the respondents can help shed light upon for our area of concern. A more structured approach and a focus on how core loops are affected by business models and revenue models, will have a larger presence for the next interviews.

Below is the full transcribtion of the interview, present for it was Kasper Hurwitz and Nikolaj Frølund Jensen. Respondent, CEO of Full Control; Thomas Lund

|  |  |
| --- | --- |
| Time 00:00 | S |
| 02:45 | Kasper -Hvilken projekter er det I arbejder på nu, er der andre end Jagged Alliance?  Thomas – Ja vi har Jagged Alliance, også ligger vi med et annonceret Space Hulk expansion som vi sidder og bygger på til senere på året.  Så har vi lidt forskellige pitches og ting som ligger og prøver at se om vi kan få I hus, men det ved vi så ikke hvad er endnu. |
| 03:13 | Kasper – Nej nej det klart, det bare lige som en kommentar vi har selvfølgelig været inde og kigge på Jagged Alliance, det ser rigtig fedt ud super fedt soundtrack meget 80’s.  Thomas – det visuelle look? Ja vi prøver virkelig at give det :::: Det fedt, det kommer jo til at køre på early acces steam om to en halv uge.. |
| 03:41 | Kasper – Og det bringer os så til det næste spørgsmål, altså hvad er det for en forretnings plan/model I kører efter på Jagged Alliance? |
| 03:51 | Thomas – Jagged Alliance det bliver rent klassisk pay up front premium price for spillet, og alt efter hvordan det går med det så vil der komme expansions af en eller anden art som man kan tilkøbe og det vil så højst, primært content expansions flere områder og mere story. Rent klassisk… |
| 04:25 | Kasper – Nu nævner du jo selv early access, vil du sige det er en del af forretnings modellen er det noget I overvejede på et meget tidligt tidspunkt at det skulle ind I spillet?  Thomas – ja..det er tildels en forretnings beslutning og fordi det er en business model omkring salg men det også en måde at kickstarte projektet på. Så det er også udviklings mæssigt en forretnings model….vi tror ikke på at vi vil kanalisere særligt meget salg på early access og omvendt ville early access kunne give os længere tids udvikling og derved et bedre spil når vi engang launcher det på steam |
| 05:07 | Kasper – Vil du sige at man kan argumentere for at det så også, du snakker om at der måske er en mulig fald i salg i forhold til early access men i forhold til den bruger indvolvering, det virale det giver vel også noget  Thomas –det giver også et eller andet, hvis det går godt. Det jo altid den risk man tager. Hvis det går godt og de begynder at sprede ordet så er det jo gurilla marketing som du ikke kan købe dig til. De vil fortælle deres venner og de vil fortælle deres venners venner og det vil sprede ordet, og der kommer til at være en eller anden mere glidende launch end den der ”bang” nu får du den der kæmpe spike også køre det ned, men det gør ikke noget da vores early access pris punkt kommer til at være højere end launch prisen. |
| 06:01 | Thomas – Så hvis der er nogle som køber ind nu så for vi bare flere penge i det lange løb, og kan bruge penge til at udvikle videre, så bliver det til udviklings penge som…  Kasper –Ja også i forhold til , hvad kan man sige, det der start budget man har sat op og alt det man for ind over det budget…det du siger er at man godt kan risikere at bruge for mange penge på udviklingen altså ikke sige stop  Thomas – ja, et spil er aldrig færdigt der er ikke et eneste spil der nogensinde er blevet færdigt, det mere et valg om hvornår du launcher |
| 06:42 | Kasper – Early Acces, og du siger det er en udviklings model i højgrad, hvor meget påvirker det så processen man skal jo også ligesom have brugerne med og give dem noget value for money. Hvor meget påvirker det måden at udvikle på? |
| 07:00 | Thomas – det påvirker sådan, en del vi har tænkt rigtig meget over er hvad der skal være med i et early access spil for at vi ikke kun pleaser dem som allerede har købt spillet i kickstarteren. Alle dem som har købt beta access får early access på steam, de for det jo allerede gratis så de skal sgu nok være glade nok. Men der er så lige den målgruppe som vi gerne vil ramme som er dem der har lyst til at købe spillet nu hvor der er noget reelt spil, fremfor det bare var en ide og en video. Dem skal vi jo tilbyde en eller anden form for value for money i at være med nu, fremfår at vente med at det kommer til salg engang i jul hvor de kan købe de for lavere penge |
| 07:52 | Thomas – så der er nogle tanker omkring det og noget af det går så konkret på at vi bliver det første early access så vidt vi ved der indeholde modding tools, level editor og mulighed for at bygge kontent og dele på workshops (steam workshop) allerede for early access første dag  Kasper – hvad tror du det giver til jer af viden at brugeren allerede kan et tidligt tidspunkt kan gøre det?  Thomas – Der er noget retention i alt det her og noget viralt og vi ved der er et stort modding community som stadig modder Jagged Alliance 2, og hvis vi kan få fat i bare nogle af dem der sidder og bygger indhold for os, så dem som går ind og køber en early access senere hos os de kan allerede fra dag 1 få mere spil ud af det end hvad vi har nået at bygge. Og kan sidde og prøve hvis de har lyst kan de begynde at bygge selv |
| 08:51 | Thomas - … og derved for du det også spredt acceptance i hardcore gruppen, de begynder at snakke om det og de begynder at poste screenshots og youtube videoer om hvad det er de har bygget og der kommer hele den virale del som igen føder ind i mere salg |
| 09:08 | Kasper –interessant, har folk allerede begyndt at bruge denne her editor allerede nu?  Thomas – vi har en lille gruppe af 5-6 hardcore modders fra jagged alliance 2, de fik den i fredags så de har ikke kunnet nå at bygge noget endnu, så det er lidt for tidligt at sige noget om det endnu. Jeg tror Alpha backers, dem som har betalt en helveds masse penge for at få alpha access, de for den i slut denne uge eller start næste uge. Og om tre uger ryger det så på early access. |
| 09:48 | Kasper – men det så super spændende kan man sige når man begynder at snakke om de her core loops i spil, hvor man har mekanikker, kontekstet med det narrative og man bringer sådan en user editor ind her hvor der måske kommer…som game designer har man sat rammerne op og constraints op og lige pludsleligt kommer der et meta loop man ikke selv havde gennemskuet…  Thomas – ja det bare fedt, især med sådan nogle som de her spil som jagged, er til dels narrativt og til dels sandbox. Det det her mix og prøve at give et tool til systemer fremfor at komme med en fast spil oplevelse, det bliver mega spændende at se om der er nogle som bygger et eller andet fuldstændig vandvittigt allerede fra dag 1. Eller om de bare modificere lidt på det som vi har lavet eller hvad det er de finder på |
| 10:42 | Thomas - …for reelt set det som vi giver dem mulighed for at alle levels også bygge deres eget. Der er nogle systemer om ikke er på plads endnu, især noget af det narrative det kommer først senere (UTYDELIGT HVAD DER BLIVER SAGT DA KASPER RODER PAPIR PÅ MIC! KASPER ALTSÅ!) |
| 11:18 | Kasper – den gang i sad koncept udviklings fasen overvejde i at der skulle bruges en anden form for forretnings model fx, in-game microtransactions eller noget ligende som der er en stor tendens til lige pt.  Thomas –ikke på det her fordi at det mere eller mindre var givet i og med det var et kickstarter projekt og kickstarter jeg har ikke rigtigt kunne se nogle projekter eller nu som fungere ved at sige ”vi er free to play betalt os for vores udvikling”. Det er ikke kickstarter projekter der gør det, og på dem måde er vi låst fast i hvad det er, på den anden side så er det også netop dette crewed der er villig til at betale for disse spil. Så jeg er ikke sikker på det ville være bedre business model at begynde at lave eksperimenter, ikke med sådan et spil her i hvert fald. |
| 12:26 | Kasper – så det var platform og målgruppe der afgjorde jeres valg af forretnings model?  Thomas- platform, målgruppe og vores funding reelt set også |
|  |  |
| 13:00 | Kasper - Er det slet ikke noget i har snakket om på et tidspunkt, at i ville hoppe med denne her bølge i fremtidige releases?  Thomas – Ikke til dette her spil, men vi har nogle spil ideer og spil pitches som passer til det, til den forretningsmodel og det tror jeg også er den vej rundt man bliver nød til at tage den. Hvis du vil ned i en free-to-play med microtransactions eller hvad det er på PC, så bliver du nødt til, at tænke det helt fra starten.  Og det er endnu mere på mobil siden, her bliver du nødt til at skrotte en helt masse af de ting et ”almindeligt” spil er og lave noget helt andet for, at få det til at fungere på mobil på mobil.  Jeg tror der er to meget, hvis man kigger på freemium, så er der meget forskellige hvad et free-to-play spil på PC er og hvad er det free-to-play på mobil er.  PC er meget det skal være et spil man gider at spille og det er meget competitive og på mobil er det utrolig meget den der med du bliver tvunget til, at komme videre ved time sinks metoden, fordi det ikke er et spil du spiller. Det er et underholdning mens jeg står og venter på bussen spil. |
| 14:29 | Kasper - Det vi er i gang med at lave nu er, at være inde og kigge på nogle forskellige spil og der er vi opdelt i det i to genre, vi har mobil free-to-play og PC shooters og nogle af de spil vi har været inde og kigge på er f.eks. det nye Dungeon Keeper remake, Clash of Clans Kasper  Nikolaj – Muligvis BoomBeach  Kasper – Ja, BoomBeach og der har vi været ved at dele de forskellige patterns op de har designet spil på og de revenue mechanics de har og det er helt tydeligt hvordan det hænger sammen med det coreloop og hvordan der bliver time sinkede på dette.  Thomas – Yep, og jeg tror ikke på, at du kunne få det til at funke på samme måde på en PC og omvendt nødvendigvis og jeg tror efterhånden der er ved at være opdragelse os om, at hvis du har mobil spil, så har du nogle rammer når du kører det her og det er det folk forventer et eller andet sted. Heartstone kan selvfølgelig gå ind og tilte noget af det fordi det har PC monetization modellen og prøver at proppe den ned på iPadden.  Men der vil altid være en undtagelse til reglen, jeg tror ikke du kunne have lavet CandyCrush eller Clash of Clans og få samme success med en mindre aggressiv monetization model. |
| 16:06 | Kasper – Om man så vil give dem ret, så EA de argumenterede for Dungeon Keeper, at grunden til de havde lagt deres ”hårde” constrains ind, der var at de havde designet det efter context of use, altså mobile play patterns der er. Hele virkeligheden med at spille i små tidsintervaller og det kan man sige det er jo forskellen som du beskriver, men der er så nogle der gør det lidt mere voldsomt end andre.  Thomas – Der er nogle knapper man kan dreje på, hvor man ødelægger det eller hvor man ikke ødelægger det. Jeg syntes jo de sku skydes til månen og graves ned, de har ødelagt Dungeon Keeper forever.  Men der er måske også noget forventning der, hvor os der har spillet Dungeon Keeper, som Dungeon Keeper, har nogle forventinger til hvad Dungeon Keeper er. Det de har lavet er ikke Dungeon Keeper, de har bare ruineret det fuldstændig for valid.  Men for alle som ikke ved hvad Dungeon Keeper er de kan måske være glade nok, de syntes om det og syntes det er super fedt jeg betaler lige 300 dollars og for en god oplevelse ud af det. Men det havde de ikke behøves at bruge den IP til.  Kigger man på most monetization charts så ligger de deroppe, så folk de betaler, kan du sige det er en failure, hvis det er en success? Folk betaler folk må et eller andet positivt ud af det af det lorte spil. |
| 18:00 | Kasper – Ja, folk betaler for den value de er villige til at give penge for  Thomas – Sådan er det, men de har tabt mig som Dungeon Keeper fan  Nikolaj – Jeg tror ikke du er den eneste  Thomas – Ja, det kan man læse sig til på nettet.  Kasper – Ja, der har været en del outcries på nettet, en af de originale developers Peter Molyneux han var i hvert fald ikke helt tilfreds  Thomas – Men igen folk er villige til at betale for det, så det kommer bare til at betyde, at det kommer til at ske igen og igen. |
| 18:27 | Kasper – Nu har du selvfølgelig ikke så meget erfarring med free-to-play, men i har overvejet at bruge en free-to-play model i en af jeres ny koncepter. Ville du gå ind og måske vælge nogle af de mekanikker fra, En ting er at lave en funktionel monetization og en anden vej er at måske køre en mere vanity fokuseret, som ikke påvirker game balancen i samme stil.  Thomas – Ja, altså vi prøvede med et af vores spil FrontLine Tactics at køre med det er kun 1 currency og man kan købe skins. Men den genre spil som vi så laver er for niché til, og ramme bredt nok publikum til du kan tjene nok penge til det kan betale sig og der tror jeg bare at man må igen sige, at hvis det er et mobil spil, så skal du ’dumme’ mekanikkerne ned nok til, at du kan ramme bredt nok til det kan betale sig og kun at køre vanity.  På PC’en er det jo meget mere, hvis du kan få en ordentlig retention fordi du har et godt gameplay, kan du sidde og køre vanity only. Og det fungere for rigtig mange, der er jo tonsvis af eksempler hvor det fungere fint for PC free-to-play spil.  Alle MOBA og alle kortspil og i den retning, der er massere af ting hvor det bare fungere og du stadig har et ”ritigt” spil – spil spil.  Det som vi så har prøvet på var på tablet og mobil og der fungerede det ikke af flere grunde. Dels fordi man skulle købe sig brugerne, dels fordi vores spil var for kompleks og vi burde nok have gået hårdere til stålet, jeg tror ikke man kan lave et free-to-play spil uden at være ond. Nødvendigvis ikke Dungeon Keeper måden og pushe mere at folk skal betale. |
| 21:09 | Kasper – Hvordan ville du lave et behageligt free-to-play spil til mobil hvis du skulle?  Thomas – Jeg vil nok ikke lave et behageligt mobilt free-to-play spil, jeg har læst nok artikler og design runthroughs nu på mobil spil med free-to-play, at det er enten eller.  Enten kører du det rigtigt hardcore som Clash of Clans og Candy Crush og lign. Eller også taber du.  Kasper – Altså så kan du ikke få det til at kører rundt?  Thomas – Nej, men jeg kunne rigtig godt tænke mig, at lave et mere vanity baseret PC competetive spil, det har jeg rigtig meget lyst til, at prøve det. |
| 21:52 | Nikolaj – Tror du nu med Space Hulk, tror du det kunne have været et spil, som kunne have inkorporeret vanity items? Altså et eller andet med du kunne købe emblemer, hvor der måske var de forskellige nationaliteter i flag, så man kunne præsentere sig selv mer’.  Thomas – Ja, vi har jo gjort det lidt på nogle Gene Stealer skins og vi kan se det monetizer fint og især i forhold til den arbejdsindsats der ligger i det, at lave en texture, totalt positiv return on invest.  Og vi kunne nok også have pushet den hårdere på den front uden problem, her kommer vi så tilbage til, at Space Hulk er et premium spil også ligger der også en eller anden form for forventning omkring, at man får mere gratis. Hvis det havde været en free model, så havde det helt klart været noget af det vi skulle have pushet rigtig hårdt for. Få nogle flere chapter skins ind og alt muligt mærkeligt man kunne få ind på vanity siden også gå bredt ud på det.  Jeg tror sagtens man kunne have gjort det bare ikke som Space Hulk board game, så skulle man have lavet Space Hulk til noget andet. |
| 23:32 | Kasper – Noget er det vi kan vil bevæge ned til, er i forhold til jeres approach til game development, altså hvor vi kigger på hele den her kreations cyklus fra koncept fasen, til beta og release. Hvad er noget af det første i stiller jeg selv af spørgsmål, når i ligesom starter sådan et koncept op?  Thomas – Vil vi spille det selv? Hvis vi ikke syntes det vi sidder laver nu er noget vi gider at spille, så gider vi ikke lave det. Det er sådan rimelig simpelt.  Kasper - Så det er jeres personlige ’fun-to-play’ ?  Thomas – ja, også er det ikke så meget forretningsmodeller eller lign, men det kommer som noget af det næste par trin. Okay jeg vil gerne spille det her spil, men kan man også tjene penge på det. Og det skal så også hænge med, hvis man ikke kan betale lønninger, så kan man ikke køre studiet også kan man ikke lave spil.  Kasper – Så hvis det ikke går der, så bliver ideen droppet?  Thomas – Ja, |
| 24:38 | Nikolaj – Så har jeg et spørgsmål omkring Jacket Alliance, er der nogen planner omkring DLC til det spil og sådan mere hvilken indflydelse har det på selve game design og game development stadierne og hvordan er det det bliver tænkt ind, altså bliver det tænkt ind som det her vores business plan, vi laver det her DLC i fremtiden, men vi har ikke tid til at lave det nu eller er det også noget som kontinuerligt bliver lavet os jer?  Thomas – til lige præcis det spil, så er det noget som ligger i fremtiden og vi har selvfølgelig gjort en masse tanker omkring hvad det er som det skulle være og det vil i høj grad være; mere indhold og spil. Især også med den vinkel på, at vi åbner spillet totalt op til at blive moddet og basere sin forretningsmodel på at der er nogen som gider købe noget andre har lavet gratis, den begynder og blive svær. |
| 25:38 | Nikolaj: Ja ja (anerkendende).  Thomas Lund: Men det er også en, i space hulk jo, der har vi en intern level editor, som vi jo har lovet på et eller andet tidspunkt at frigive. Hvis vi kan få lov af Games workshop, det er en helt anden snak. Og der ligger der helt klar en, så længe vores kampagner de sælger godt nok til at det kan betale sig at side og lave kampagner, så holder vi lidt igen med at release level editor.  Nikolaj: Ja.  Thomas Lund: Men det øjeblik vi ligesom kan se, nu er vi end of life eller nu kan vi ikke få vores return tilbage på den indsats der ligger eller vi skal bare til at lave noget helt andet, så giver det mening at realease editoren ud, så folk selv kan holde spillet i live de næste 5-6 år med content.  Nikolaj: Ja | |
| 26:30 | Kasper: Ja altså det kan også være i kan overbevise dem med nogen positive erfaringer med jeres nye spil her:  Thomas Lund: Ehh, ja det er en lang diskussion, som jeg vil spare jer for det har vi ikke tid til.  Kasper: Ja det er i orden, tak. Bare lige for at slå for at slå fast så, forretningsmodellen, den reflekterer i over helt i konceptfasen?  Thomas Lund: Det bliver man simpelthen nød til, man bliver nød til at beslutte sig for en forretningsmodel ehh. Ja du skal have en idé, og så skal du sige, er det noget jeg har lyst til, i forhold til os, er det noget vi gider spille er det noget vi har lyst til at lave for ellers må vi ud og finde nogle andre ting. Og så det næste trin er jo, hvordan kan jeg så tjene penge på det i hvad for nogle modeller og der, det er jo aldrig et sort hvidt spørgsmål på den front fordi meget af det er selvfølgelig gætværk, men der er jo også nogle konkrete valg omkring netop premium, premium med expansions, premium med mere vanity, free med vanity osv osv subscription selvom den nok er død og borte inden alt for længe. Nikolaj: Ja ja | |
| 27:38 | Thomas Lund: Men der er jo en graduering af forskellige muligheder inden for det som potentielt set har forskellige return and investments, som mange af dem kan være positive, så der er en sådan et valg som skal ligge der ikke er sort hvid, men du har forskellige muligheder, men det bliver nød til at blive taget opfront fordi det afføder, hvordan skal du lave dit game design og hele produktionen.  Nikolaj: Ja | |
| 28:05 | Kasper: Nu siger du at der var noget gætværk, det er jo klart når man kigger frem af, har der været nogle tidspunkter hvor man så har eller i har været nød til at revurdere eller reflektere over jeres forretningsplan i løbet af den her kreationscyklus, hvor i er blevet nød til at lave nogle ting om:  Thomas Lund: Eeehm, ikke i jagged eller space hulk der er det jo meget sat hvad det er, til front line der valgte vi ikke forretningsmodel før meget sent i udviklingen endda og det var en af de læredomme om at det skulle vi have tænkt ind fra starten lige præcis på den, fordi vi ikke vidste det helt om det ville være godt til den ene eller den anden, så gik vi i gang med at bygge selve systemet og alt indholdet og så valgte vi forretningsmodel samt steam med den publisher vi gik ud med og det var så det forkerte valg i bagklogskabens lys. | |
| 29:10 | Kasper: Hvordan påvirkede det jeres design process at det først blev besluttet på så sent et tidspunkt?  Thomas Lund: Jamen vi havde jo næsten bygget alt indholdet, da vi så valgte en free 2 play model, kunne vi ikke gå tilbage og begynde at strukturere tingene om sådan at det fungerede bedre progressionsmæssigt, og nogle af de mekanismer og rentention der i starten og hvordan man ligesom for ”easede” folk ind. Havde det spil været et premium spil så havde folk allerede investeret opfront og var villige til at spille spillet en to-tre-fire gange mere for at nå hen til det punkt hvor det bliver sjovt.  Kasper: Ja  Thomas Lund: Fordi du havde unlocket så meget, at der var nogle valg, og valget set i processen omkring at gå free-2-play på det spil gjorde, at starten af spillet var for trægt. Du skulle spille en time eller sådan noget før du havde nok penge til at unlocke de våben du synes der var seje, og i den der halve time til en time, så spillede du meget same same uden at få de der initielle rewards, og vi kunne simpelthen ikke få bygget det om til at det var sjovt nok i starten. Fordi vi ikke havde designet det fra starten med, til at skulle blive det. Giver det mening?  Kasper: Ja fuldstændig, jeg sad bare lige og tænkte sådan i forhold til den her free-to-play og dungeon keeper, jeg begyndte bare lige at reflektere det der med at de, netop en af problermerne de har i forhold til clash of clans, de har stortset det samme game design, de samme mekanikker.  Thomas Lund: Mmmh  Kasper: Men hvor Dungeon Keeper er lidt mere grove og hurtige til at lave…  Thomas Lund: ..Pris, måde de gør det på. | |
| 31:00 | Kasper: Ja de er lidt hurtigere til at lukke ned også i forhold til det core loop med at digge osv. Og det kom jeg bare lige til at tænke på i forhold til det der med at få brugeren hen til hvor det bliver sjovt. Det er de hurtige til at lukke ned, fordi de har intergreret de der time synchs så du har et pattern at repeate helt fra starten.  Thomas Lund: Der er en af de der designere fra clash of clans som har lavet sådan en gamasutra artikel, som netop gik ind og beskrev hvordan, du bliver jo nød til at have hooket folk ind i spillet og have investeret så meget ind, at det at betale 10-20-30-100 dollar for at føde, jeg skal spille spillet nu.  Nikolaj: ja  Thomas Lund: Det skal komme så sent, at folk er hooked og det skal alligevel komme så tidligt at du kan nå at få folk ind, men når du så gør det skal der bare være steep og så skal du bare malkke den fuldstænding. Og der tror jeg netop EA har været for grådige og ikke give nok spiloplevelse for pengene før de gik ind og kom med hammeren. | |
| 32:16 | Nikolaj: Nu har vi siddet og playtestet det lidt, jeg tror vi har spillet det sammenlagt i omkring 2 timer, og efter 2 timer blev det lavet en limitation på der ville være en bygning der tog over 2 dage og få bygget færdig og så går du hen og kigger på det spil supercell har udgivet, Boom Beach, igen ligesom du siger. Der får man lov til at spille, til at lege med mekanikkerne før de begynder sådan og gå all-in. Så ja det er interessant.  Kasper: Og det kan man så diskutere, om man overhovedet kan kalde det free-to-play altså, det var det du sagde til at starte med, du gav egentlig lidt en kritik på om det overhovedet er et spil.  Thomas Lund: Ja, man bliver ligesom nød til at, er det et spil? Hvad er et spil? Hvis man ser på det som sådan en time, jeg skal bare brænde 5 minutter af, så kan det jo måske være godt nok og skulle vente 2 dage på at tingene låser op, fordi jeg ikke gider sidde og spille spillet i 2 dage, men chancen for at miste spillerne, når man så tænker pengemæssigt igen og modelopbygning og game design. Der er jo langt højere chance for at folk de så downloader et andet spil, som de kan sidde og spille 5 timer eller 10 timer før de er hooked, end at de skal sidde og vente for længe. Og på den måde taber de jo en masse folk på gulvet, som de ellers kunne have malket penge ud af, ved at være for grådig for tidligt. | |
| 34:15 | Thomas Lund: Altså personligt er jeg jo meget mere tilhænger af og har også brugt flere penge på et spil som world of tanks, hvor jeg faktisk føler jeg får et spil ud af det. Hvor mit spiller-nørde hjerte bliver pleased. Jeg kan sidde og spille spillet og jeg kan få en fed oplevelse ud af det. Og så er jeg også villig til at betale dem det mere for og få en fed oplevelse.  Kasper: Ja det er rigtigt, er det så også dig som har fundet på den der tank you en inde på jeres kick starter så?  Thomas Lund: Ja ved sgu ikke rigtig hvor den kom fra, det var sådan lige pludselig årh fedt ja vi gør det.  Kasper: Ja jeg faldt godt nok lige over den, jeg synes faktisk det var meget sjovt.  Når i så udvikler en feature i spillet, er det så alle domæner der tænkes ind der eller nu har i tænkt på forretnings modellen eller tænker man ind om den ligesom passer ind i det store hele eller er det sådan bare rent design og narrativt? Gav det mening det spørgsmål? | |
| 35:25 | Thomas Lund: Til dels giver det mening, når vi nu har lavet så mange premium spil mere end vi har free-to-play spil, så giver tingene sig lidt mere klassisk spiludviklings, hvor featurene skal være sådan lidt mere for at fremme spiloplevelsen end nødvendigvis forretningsmodellen og på den måde er der lidt mere frihed i og lave ting som er fremmende for spiloplevelsen. Jeg kan jo se tilbage på netop frontline, hvor hver gang vi skulle have features der, skulle vi tænke ind om det var noget vi kunne monetize på er det noget du ikke kan monetize på, begynder det at blive for kompliceret, skræmmer det folk væk eller feeder det tilbage ind i det core loop for at kunne holde folk, og give dem den fede oplevelse som gør at de lige om lidt skal betale 5 dollars for at komme videre. | |
| 36:20 – 38:03 | Kasper: Når i så designer de her features, er det nogle bestemte metoder i ligesom bruger til at mappe og diskutere dem? Altså fx jeg ved ikke om du kender den der hedder en MDA, det var en vi blive introduceret til af Thomas Løfgren, han har arbejdet på IO som director og producer, han har været lidt af det hele og det er simpelthen hvor man kigger på aestihics og dynmaics og det er så mekanikker osv, altså en eller anden metode hvor man lige som kan kigge hele scopet og diskutere featuren. Har i noget slevudviklet eller et eller andet, når i sidder på bordet?  Thomas Lund: Vi bruger ikke noget formelt i fht det, det er meget føles det rigtigt føles det forkert for os, så det er meget tilbage igen til den der, vi laver spil som vi også selv gider spille, og føles den her som en feature som føder ned i den rigtige målgruppe. Det er måske den vi bruger som pejlemærke, vi vælger jo meget tidligt at gå ind og sige, det her spil er til den her målgruppe eller de her to-tre målgrupper og så lade det også været et argument i UI design og i funktionelt design. Giver det noget til den målgruppe her? | |
| 38:03 – 39:05 | Kasper: Når du sidder med en game designer eller en art director eller noget andet og skal have lavet en ny feature, har I så målgruppen foran jer eller hvordan arbejder I? Hvordan er jeres metode eller proces?  Thomas Lund: Vi designer ikke hele spillet fra start. Vi tager core-delen som der skal være der og så slicer vi det op i vores sprints. Vi har sådan et stort blok-diagram eller en kalender, hvor vi deler det ind i f.eks. combat eller inventory og det afsætter vi så 1 eller 2 sprints til og når det ligesom kommer op, så er det designeren som har en ide og så designer vi the feature as we go, for ligesom at se hvordan det passer ind. Det er den ene del af det. Den anden del er ... (Pause) | |
| 39:10 – 39:28 | Kasper: Men det er ikke sådan at I siger: ”Nu har vi combat-systemet her og hvordan hænger det sammen og mapper det ud?”  Thomas Lund: Nej det gør vi sgu ikke. | |
| 39:30 – 42:18 | Kasper: Det er også helt fair.  Thomas Lund: Der er selvfølgelig inde for den sprint hvor det bliver lavet. Én ting er designet, en anden ting er det der blivet implementeret. Det har selvfølgelig indflydelse på mange ting. Det er jo både UI og core systemer osv., så der er mange ting der og mange mennesker der er involveret på det tidspunkt. Også i at beslutte det endelige design hele vejen rundt.  Der er f.eks. på Jagged, hvor vi har implementeret noget GUI til at visualisere cover-systemet, hvor vi startede ud med at sige, at det er sindsygt svært at kommunikere cover især fordi at I vores cover-system; hvis der står en figur her og en figur her, og en bil i midten, men de står væk fra bilen, så er der i Jagged stadigvæk cover og det er der ikke i Xcom f.eks. Der skal du stå op af den for at få cover. Xcom gjorde det nemt ved at vise et shield lige ved siden af og når du træder et skridt til siden, så var der ikke noget information om du var i cover eller ej. For os der har vi nogle mekanikker omkring at du kan stå op, du kan crouche, du kan være prone og så er der pilen (?) i midten og så er der en fjende i den anden ende. Og i den kontekst som jeg er i lige nu; crouchen f.eks – er der line of sight eller går den line of sight igennem cover på vejen hen mod ham her eller skyder han på mig? Den information er der f.eks. bliver tænkt over nu hvor vi sidder og arbejder nu og som vi itererer over flere sprints, hvor vi startede ud med at lave det ligesom Xcom ved at vise skjoldet og så sige ”bilen giver cover”. Det startede vi så ud med og det viste sig at det giver simpelthen ikke information nok. Så i næste sprint der tænkte vi ”hvad kan vi ligesom gøre bedre?”. Jamen der er den cirkel som du bruger som markør, altså som viser linjer ud til fjenderne, hvor vi med farvekoder ligesom kan vise at hvis jeg bevægede mig herhen, så vil jeg i forhold til den fjende med den farve her være i fuld cover og i den her vil jeg være ude i det åbne og så kan jeg flytte den rundt og sige: ”okay her har jeg mest cover” og så flytte derhen. Det giver rigtig meget information, men den visualisering der er med farver, fortæller dig ikke nødvendigvis at det er cover vi snakker om. Så ruller vi flere iterationer igennem for at gøre det bedre og bedre for en meget hardcore funktionalitet som spænder ud over bare at stå ved noget. | |
| 42:19 – 44:04 | Nikolaj: Og der kan man vel sige at den business model I har valgt med early access, at den muligvis kan komme jer til gode fordi I mere eller mindre kan datamine hvad jeres hardcore users de laver så I kan lave det bedste Jagged spil I vil.  Thomas Lund: Præcis. Hvis man nu skal sammenligne med vores Space Hulk release, hvor vi ikke havde muligheden for at gå early access pga. Mange ting blandt andet fordi at det var Games Workshop og Jagged hvor vi nu har kickstarter alpha-backers som vi har lovet at sende noget ud som så giver feedback – meget positiv feedback endda, men også feedback som har drevet os til at forbedre nogle af de her mekanikker og nogle af de visuelle informationsveje (?) Får vi så rafineret dem over early access-perioden til at alle sammen forhåbentlig når en eller anden consensus om at nu er det fedt og så kan vi release og så har vi udvandet og fjernet nogle af de ting som vi selv ikke kunne se. Der vil så også være ting hvor vi ikke – eller hvor vi går ud og snakker med vores hardcore fans først, får implementeret noget som pleaser hardcore fansene, men som en almindelig casual user ikke fatter en brik af fordi det bare er for hardcore. Det er selvfølgelig faren ved det, men det bliver vi så nødt til at prøve at håndtere i forhold til vores eget design. I sidste ende er det jo ikke brugeren som skal designe spillet, men os der skal designe spillet. Men det input vi kan få, det kan vi filtrere i den kontekst. | |
| 44:06 – 45:15 | Kasper: Som jeg kan forstå, så er det brugeren der er utrolig vigtig i forhold til, hvad der kommer ind i spillet og når vi selv sidder og kigger på spil og designer spil, så er det selvfølgelig også det som vi er blevet skolet til; at det er brugeren man laver det til. Men en af de store udfordringer er faktisk at lave en definition af de her player types, hvor man kan tage den mere oldschool MMO- altså den der med Killers og Explorers, men den er jo ikke så dækkende til det hele. Hvordan definerer I jeres brugere? Hvad er det for noget I går ind og kigger på der er vigtigt?  Thomas Lund: Den måde som vi har delt vores brugere ind på er meget mere, hvad de konsumerer; altså er de Xcom spillere eller er de Shadowrun-spilleren eller de gamle klassiske Jagged-brugere? Eller hvis det var Space Hulk der havde vi ligesom dem der spilleren miniaturen, dem der spiller Space Hulk-boardgamet og dem der spiller tur-baserede strategispil, men som ikke kender resten. Så på den måde der prøver vi at frame dem i stedet for. | |
| 45:16- 49: 08 | Kasper: Og det er for at gå ind og se hvad de kan lide og hvad er det der gør at de kan lide det eller hvad?  Thomas Lund: Jamen man får også en eller anden form for volumen ind over det og nogle prioriteringer i forhold til de her målgrupper. I space hulk der har du de hardcore brætspilsfans og dem er der cirka så og så mange af. Og så har du dem som er 40k fans og dem har du så og så mange af og så er der dem som spiller Xcom og andre ting som ikke nødvendigvis spiller 40k. Det var så den anden del. Det fletter vi så ind i en forretningsmodel og der må jeg sige at der er meget få Space Hulk brætspilsspillere og det er vores core-core audience og det er dem vi lavede spillet til. De ville købe spillet ligegyldigt hvad. Så har vi 40k spillerne som nok er mere tilbøjelige til at købe space hulk spillet fordi det er 40k, selvom de måske ikke engang har spillet brætspillet og det ligesom den næste målgruppe og de er jo nemmere at ramme end dem som aldrig har hørt om 40k før som jo er den helt store brede masse derude og både marketings-mæssigt og feature-mæssigt og det hele. Så vi valgte at lave det til brætspils-brætspils folkene. Det var vores primære målgruppe, selvom vi vidste at den ikke var vanvittig stor og dem bliver der aldrig lavet spil til. Så det var vores målgruppe og dem kunne vi sælge hvad som helst til. Og så var der spørgsmålet om hvor mange af de her 40k spillere vi kunne få med og så tænkte vi ikke så forfærdelig meget på resten derude, fordi det var en stor bred masse hvor der er rigtig mange som spænder fra ultra ultra hardcore til meget meget casual turbaseret. Det ville være for dyrt for os som en lille virksomhed at prøve og ramme det marketingsmæssigt. Så det var vores fokus at ramme gamedesignmæssigt det her kundesegment med 40k brugere. Det går sådan lidt igen her i Jagged, hvor vi kunne have valgt at køre det ren og skær Xcom-agtigt; tage det hardcore spil og på en positiv måde ”dumbe det ned” og så prøve og ramme den her store målgruppe som Xcom har, men hvor vi har valgt at gå lidt imod strømmen og sige, at vi tager det her hardcore spil og holder det hardcore, men prøver at – fordi vi vil ramme Jagged 2 segmentet, fordi det er dem der har fondet os. Vi kan ikke lave et spil, hvor de begynder at råbe og skrige og siger: ”Snyd, I har fjernet vores spil”, fordi så kommer vi aldrig nogensinde til at lave spil til dem igen eller/og lave kickstarter igen som jeg synes er synd. Så det er nogen af baggrunden til den. Men vi vil selvfølgelig gerne have en større chunk af det der Xcom segment også. Og måden som det ligesom bliver filtreret på er grænseflade og lethed og UI design og det information vi giver og den måde vi den på. Så det er vores 2 primære målgrupper der er; de hardcore jagged-fans og så Xcom segmentet. Som vi ligesom holder vores feature og UI design op imod. Man kan sige at ligegyldigt hvad, så vil Jagged-folkene nok købe det og så skal vi have chunket det ind så det er lige lidt anderledes end space hulk hvor vi vidste hvad det skulle være fordi det var brætspil til brætspil, men her er det de hardcore fans som vi skal kræse (?) om, men vi skal prøve at få fat I de andre, for det er der knasterne ligger. | |
| 49:10- 50:25 | Kasper: Ja det er der hvor indtjeningen ligger eller hvad?  Thomas Lund: Ja, hvis vi er heldige.  Kasper: Så har vi lige det sidste spørgsmål: Så du også lige kan få et par minutter inden du skal til det næste. Hvilken retning tror du spilindustrien bevæger sig indenfor de her forretningsmodeller i fremtiden?  Thomas Lund: Jeg tror der kommer flere og flere og jeg tror ikke der er nogen af dem som – med undtagelse af subscription-modellen – der bliver flere og flere af og der kommer hybrider af hinanden. Jeg nægter at tro på, at der kun findes 1 forretningsmodel lige om lidt. Fordi det også bærer rod i hvad det er for et spildesign der hænger fast i den her. Og der er bare nogen spil der er bedre egnet til en bestemt forretningsmodel end andre. Og hvis du vil please den slags folk især i den her digitale alder, hvor du kan ramme alle lige, så kan du få en positiv forretnings ud af det. Det tror jeg. Men jeg tror at subscription som sådan er dødt. | |
| 50:25 – 51:30 | Kasper: Det bliver i hvert fald spændende at se. Man kan sige at Blizzards formodede announcement om at deres næste MMO bliver F2P.. Det har i hvert fald været meget lukrativt for dem med WoW – at det er lidt et skridt i den retning.  Thomas Lund: Udover dem så er det sådan set kun Eve som har været succesfuldt med subscription. Der er rigtig mange der har prøvet, men der er jo ingen af de store firma MMO’er tilbage, som kan køre subscription.  Kasper: SWTOR har en subscription-model - en hybrid model - som kører med 3 underliggende modeller, der er F2P og noget der hedder prefered status som er lidt en mellemting, hvor man ligesom prøver at få en mere ind og prøve at subscribe. Og så har de så subscription ovre til venstre , så det kunne være spændende nok at se nogle tal for hvor mange der rent faktisk stadig subscriber på det spil. | |
| 51:31 – 51: 47 | Thomas Lund: Godt spørgsmål. Der er mange af de store MMO’er som startede ud med subscription som er F2P idag. Som bare beviser at subscription – der skal man tænke anderledes.  (Afrunding af interview) | |