

(От лица Хикигаи Хачимана)

Проведя неделю дома на восстановлении после выписки из больницы, я принял осознанное решение сосредоточиться на нескольких ключевых аспектах своей жизни, включая упомянутую мною работу над достижением финансового успеха.

Да, я знаю, что заглядываю слишком далеко вперед, но, если я хочу жить той спокойной жизнью, о которой мечтаю, мне нужно начать как можно раньше.

...Хотя моя прежняя цель стать домохозяином звучит неплохо, я бы предпочел оставить ее как запасной вариант.

Тем не менее, я не хотел променять свое счастье на зарплату, занимаясь тем, что не приносит мне радости.

Я до сих пор ненавижу мысль о том, чтобы быть офисным служащим.

...однако давайте будем реалистами. В моей нынешней ситуации, даже если я хочу добиться финансового успеха, у меня нет ни единого навыка, который мог бы приносить хороший доход.

Впрочем, после нескольких дней напряженных размышлений я пришел к выводу, что в этом мире у меня есть два занятия, которые мне действительно нравятся и кажутся захватывающими, а именно разработка игр и писательство.

Независимо от настроения я всегда любил заниматься этим.

Интересно, что эти увлечения каким-то образом оказались связанными с моими прошлыми воспоминаниями.

После этого осознания стало очевидно, что совершенствование навыков в любой из этих областей, может привести к формированию моей будущей карьеры.

Если я буду достаточно усердно работать, возможно, я смогу преуспеть сразу в двух этих сферах.

С тех пор, как я перестал ходить в школу, у меня было три основных направления деятельности: улучшение моего психического состояния и преодоление травматических воспоминаний, подготовка к итоговым экзаменам и развитие навыков создания игр и письма.

В конце концов, я, наконец, разработал свой грандиозный план. Способ создать постоянный источник дохода на оставшиеся школьные годы, используя имеющиеся у меня ресурсы.

К счастью, как вы могли догадаться, мне это удалось, хотя в процессе мне пришлось столкнуться с некоторыми трудностями.

Все началось со дня, когда я наткнулся на онлайн-конкурс, проводимый какой-то случайной организацией...

Его суть заключалась в том, чтобы начинающие талантливые разработчики представили им собственные концепции игр. В случае победы они выплатят денежный приз и воплотят задумку автора в жизнь.

Черт возьми, это выглядело как абсолютный скам...

Но будь это мошенничество или нет, это определенно вызвало у меня интерес...

Поэтому я отправился на охоту, на поиски любых постов, связанных с различными конкурсами разработчиков. Изначально меня не интересовал размер или авторитет компании, которая проводила ивент.

Скажу больше, я пошел дальше и подал заявки практически на все бесплатные активности, которые проводились разными издателями игр.

Но это оказалось ошибкой, так как через несколько дней я окончательно осознал, что эти бесплатные мероприятия с регистрацией — пустая трата ресурсов, в моем случае — времени.

Впрочем, я извлек из этого урок и принялся искать более официальные, признанные и надежные мероприятия, пусть даже с платным участием.

Покопавшись в интернете, я наткнулся на любопытные факты.

Оказалось, подобные конкурсы — не редкость. Многие компании и корпорации проводят их по особой стратегии. Зачастую их главная цель не заключается в успешной реализации чужой идеи.

Скорее, они стремятся продвинуть себя, создавая базовые версии победивших концепций. Фактически у таких релизов низкая вероятность успеха. Главное — продвижение бренда, а не коммерческий потенциал самой игры.

Кроме того, разработанный после конкурса продукт представляет собой упрощенный концепт, созданный с упором на быструю разработку и запуск.

Однако, несмотря на подобные условия, это неплохой вариант на перспективу.

Настоящий, целеустремленный разработчик игр вряд ли участвует в таких конкурсах, чтобы стать миллионером за ночь. Его цель — завести связи и заработать репутацию в игровой индустрии.

Компания также четко дает понять, что не будет заниматься маркетинговым продвижением игры. Более того, конкурс может завершиться без победителя, если их руководству не понравится ни одна из идей.

В целом, если смотреть на эту картину разумно, нужно воспринимать победу как шанс воплотить свои идеи в жизнь с помощью опыта и ресурсов крупной игровой компании.

... А если повезет, можно заработать значительные финансовые средства, что, собственно, и является моей истинной целью.

Взвесив все факторы, мне нужно было выбрать наиболее подходящий конкурс. После долгих поисков и анализа я остановился на трех игровых мероприятиях, проводимых разными организациями.

У этих компаний оказалось много общего в заданной тематике для презентаций. Это упростило мою задачу, и я в надежде, что хотя бы одна из них заинтересуется моей идеей, отправил одинаковый файл всем трем компаниям.

Им нужна была простота, легкий геймплей, захватывающий сюжет и высокая продолжительность игры.

Конечно, выполнить все эти требования оказалось не так просто, как обещали организаторы. Иначе, учитывая количество ежегодных конкурсов, не было бы столько людей, чьи мечты стать разработчиками игр так и остались несбыточными.

Но у меня была идеальная концепция, которая точно подходила под их критерии.

Это была игра из моей прошлой жизни, до сих пор не созданная и никем не обнаруженная в необъятных просторах интернета.

Игра называлась — [Candy Crush].

Это был вихрь ярких красок, где игрокам предстояло менять конфеты местами, чтобы составлять ряды или столбцы из трех и более одинаковых сладостей. Каждое удачное соединение очищало игровое поле и приносило очки. Концепция казалась обманчиво простой, но при ограниченном количестве ходов предлагала бесконечные возможности.

Я уже представлял, как на экране лопаются сочные конфеты, образуя удовлетворяющий каскад сладкого блаженства.

Но дело было не только в красочных сладостях и эффектных комбинациях. Главное достоинство этой игры — ее доступность.

В нее мог сыграть любой. Простота геймплея делала ее привлекательной для всех возрастов. Более того, она обладала ОГРОМНОЙ ценностью повторного прохождения и могла стать поистине вечной классикой.

Я знал, что у [Candy Crush] есть все шансы стать НАСТОЯЩИМ хитом.

Вы, наверное, спросите, зачем делиться потенциальным источником дохода с другими, если я могу завладеть им целиком?

Как сказал однажды великий человек, жадность сама по себе не грешна. Грешна неспособность понести ответственность за свои желания.

Проще говоря, не хватайся за то, что тебе не по зубам.

Так вот, будучи старшеклассником, я понимал, что не смогу самостоятельно воплотить эту задумку в жизнь. Может быть, если бы не ставил себе жестких сроков... но даже без них мне не хватало навыков и ресурсов для разработки такой сложной игры.

Отбросив эти мысли, я сосредоточился на подготовке к конкурсу.

В течение месяца я работал над детальным планом, описывающим механику игры, целевую аудиторию, бюджет, финансовую модель и потенциал монетизации.

Затем, как я уже упоминал, я отправил свои работы трем компаниям...

Но все три заявки были отклонены.

К слову, за участие в этих мероприятиях приходилось платить.

Конечно, я не собирался сдаваться без того, чтобы получить нормальный отзыв и объяснение отказа.

Я написал письмо руководству компаний, требуя разъяснений, и, конечно же, не получил ответа.

Тогда я решил снова подать заявку на следующий конкурс с той же немного подкорректированной концепцией во все три компании...

И да, мне снова пришлось оплачивать участие, что оставило неприятный осадок.

Тем не менее, я снова столкнулся с отказом... Все заявки были отклонены.

Возможно, из-за новых воспоминаний я вел себя слишком высокомерно.

В любом случае, я прошел через тот же процесс, пытаюсь получить объяснение от руководства, но снова ничего не добился.

В тот момент я подумывал сдать. У меня даже не было денег, чтобы заплатить за участие еще раз.

Но спустя неделю я получил интересное электронное письмо от одной из трех компаний, в конкурсе которой я участвовал.

С этого момента началось настоящее приключение, и возможно, я расскажу вам о нем в другой раз. Но если кратко подвести итог, то вот что произошло...

Эта игровая компания, Orgo, проводившая конкурс, в котором я участвовал, заинтересовалась моей концепцией игры и была готова ее купить.

...но это заставило меня задуматься — как меня вообще могли отклонить в первых двух попытках?

Я мог бы сэкономить немного денег, если бы они приняли ее сразу.

'Идиоты' — была моя первая мысль.

В любом случае, все, что я мог понять из поведения человека, который представился как ответственный за конкурс, в котором я участвовал, — то, что он сильно облажался. По крайней мере, так мне показалось судя по его выражению лица и манере общения.

Интересно, что первоначальный конкурс, в котором я участвовал, был отклонен именно этим парнем. Да, я даже не потрудился запомнить его имя.

Возможно, именно поэтому он не тот, кто сейчас занимается моей игрой, чему я безумно рад.

Это был другой парень, нынешний куратор, который был более дружелюбен и любезен со мной.

После того, как были соблюдены все формальности... мне предстояло подписать контракт,

определяющий условия нашего партнерства.

В договоре, который мы просмотрели с родителями, было указано, что корпорация Orgo будет владеть большинством прав на игру, включая интеллектуальную собственность.

При подписании соглашения я получу первоначальный платеж в размере ¥500,000 (примерно 5000 долларов США).

После запуска игры я получу дополнительные ¥300,000 (примерно 3000 долларов США).

Если игра окажется успешной, и компания заработает определенную сумму чистой прибыли, то я смогу заработать до 1% от этого числа.

Так что можно сказать, мой будущий заработок будет сильно зависеть от того, насколько успешной станет игра. Если она станет хитом, то я смогу получить небольшой процент от полученной выручки.

Именно поэтому [Candy Crush] был лучшим выбором.

В любом случае, в данный момент я получил первоначальный платеж, и моя игра все еще находится на ранней стадии разработки.

Пока мои мысли витали вокруг разных тем, мне также удалось закончить готовить закуски, над которыми я работал уже десять минут. Все было готово, включая обеденный стол.

БАМ!!

В этот момент по дому разнесся крик, сопровождавшийся хлопком открывающейся двери.

— Старший брат, я дома! — раздался знакомый голос, нарушивший тихую домашнюю атмосферу.

<http://tl.rulate.ru/book/108763/4049148>