

Square Enix verso il modello “Freemium”

Square Enix negli anni ha sfornato ondate di giochi per il mercato mobile, principalmente la serie “GO” di *Hitman*, *Tomb Raider* e *Deus-EX*, strategici stealth a turni. Ma forse il loro successo, anche se meno discusso degli altri titoli, è stata l’ascesa di *Hitman Sniper*, un gioco che riprende per filo e per segno i meccanismi proposti per *Hitman Sniper Challenge*, uno spin-off che era stato rilasciato in maniera promozionale poco prima del lancio di *Hitman Absolution* nel 2012 per sbloccare equipaggiamento speciale tramite i punteggi, derivanti dall’eliminazione di diversi bersagli da un unico *spot*.

All’inizio di quest’anno la software house aveva dichiarato che *Hitman Sniper*, aveva raggiunto **quota 10 milioni di download**, cifra destinata successivamente a salire fino a 15 milioni contestualmente alle vendite su console. Sicuramente il numero più importante nell’intera carriera dell’**Agente 47** (anche se non è stato confermato da **Square Enix**).

Sia i titoli della serie “GO” che *Hitman Sniper*, sono giochi “premium”, in quanto tali venivano venduti per circa **4,99\$**. I numeri e il successo avuti da questi titoli, sono la prova che i giochi premium, possono ancora essere venduti nel mercato mobile, e nonostante i risultati siano dalla parte di **Square Enix**, la casa di Montreal ha comunque dichiarato apertamente la loro intenzione al passaggio verso il modello “Free to Play”. Il direttore **Patrick Naud** spiega, durante l’intervista condotta da **gamesindustry.biz**, che ormai è difficile tenere il passo con i titoli free già disponibili sul mercato e che offrono quasi la stessa esperienza di gioco. Continuando dichiara:

«Il prezzo è solo una barriera, il mercato dei giochi premium era già in drastico calo sin da quando abbiamo lanciato il nostro primo titolo “GO”, e questo è davvero molto deludente perché anche se si realizza un prodotto di altissima qualità, è davvero assurda la quantità di opzioni alternative e gratuite che già esistono sul mercato. Il pubblico normalmente prova tutto ciò che è gratuito, al massimo comprano i giochi che hanno un costo, ma solo se sono sicuri che ne valga la pena acquistarli. Stiamo facendo grandi titoli e noi adesso vogliamo un pubblico più ampio che li giochi. In ogni caso puoi comunque avere successo in quello spazio, ma dipende dalle tue ambizioni; c’è abbastanza margine per creare progetti redditizi e credo sia anche più gestibile oltre che meno rischioso e meno duro di prima. Ma, tutto questo ha un tetto, ed è un tetto molto basso e, in effetti, oltre *Minecraft* non esistono molti titoli che producano la stessa rendita sul mercato occidentale, nulla che si possa paragonare per Square Enix, e si ritorna sempre al fatto che, si può anche fare un gioco perfetto, ma se viene giocato da un pubblico ristretto, non ne è valsa la pena. Fortunatamente però, *Hitman Sniper* ha preparato bene la squadra di Montreal al modello “Freemium”, un progetto che ha impiegato tre anni per venire alla luce ma che sta dando dei grandi risultati. Anche se al momento ha solo due mappe, il team è sempre al lavoro sul gioco, offrendo nuovi eventi live, sfide e missioni, come i più grandi Free to Play sul mercato.»

Questo non vuol dire che lo studio non si sia diletto con le **microtransazioni**. In effetti, *Hitman Sniper* dispone di una serie di fucili aggiuntivi da acquistare - alcuni che costano **fino a 50\$**, come il **Longsword II**. Eppure il gioco non li rende essenziali, né ostacola artificialmente il progresso per coloro che non li vogliono acquistare - una mentalità che **Naud** è determinato a mantenere mentre lo studio passa al **freemium**.



EQUIPPED

«Le persone non si devono sentire in dovere di comprare, lo fanno perché amano il gioco, perché amano le funzioni e vedono magari tutto il potenziale di quell'arma. Quel fucile è stato un'ottima fonte di guadagno per noi»

Naud continua spiegando che la chiave per generare entrate dagli acquisti in-game è stata proprio quella di garantire che il titolo offra un'esperienza di qualità anche senza di essi. **Square Enix Montreal** è orgogliosa delle sue meccaniche di giochi per **Hitman Sniper** e si concentrerà principalmente sul gameplay mentre continuerà a progettare le sue prossime offerte freemium. **Naud** afferma:

«Nessuno investirà in un gioco se non ne è davvero appassionato. Non giocherai un gioco per settimane o mesi, ne tantomeno ne parlerai con i tuoi amici se non ne fossi appassionato, quindi quello che cerchiamo di fare al meglio, è creare un'esperienza di gameplay a cui le persone possano veramente appassionarsi, ma senza imporre nulla. La cosa più importante è il rispetto dei nostri giocatori: se crei un'esperienza di gioco in cui si sentano molto rispettati, non li perderai mai. Quando guardi il mercato console, ci sono molte aziende che passano al lato "malvagio" del mercato, quindi stiamo prendendo la decisione, a lungo termine, di non diventare a nostra volta "malvagi" e di rispettare sempre la nostra utenza, il che ci aiuterà a garantirci un futuro.»

Spingere lo studio di Montreal verso un modello freemium è stata quasi certamente una decisione dell'editore. **Square Enix** ha visto grandi guadagni nello spazio mobile nell'ultimo anno, grazie a successi free-to-play come **Final Fantasy Brave Exvius** e **Kingdom Hearts Union X**. In effetti, questi titoli hanno più che inciso nei dati finanziari dell'editore all'inizio di quest'anno.

Mentre questi titoli hanno preso d'assalto i mercati dell'Est, l'azienda, deve ancora riuscire ad aver successo in Occidente. Il **CEO Yosuke Matsuda** l'anno scorso, ha discusso ai microfoni di **gamesindustry.biz**, del suo desiderio di avere un impatto maggiore sui mercati mobili occidentali, e

ha descritto **Square Enix Montreal** come il “centro” di tale sforzo.

Naud per concludere condivide le sue ambizioni:

«In questo momento, stiamo avendo un forte impatto sul settore in termini di criticità, vogliamo portarlo sul piano finanziario. Square Enix Montreal è in ottima posizione per affrontare questa sfida, e stiamo anche facendo crescere il nostro studio di Londra in modo che possiamo avere più opportunità e avere più tempo per i progetti. Londra sarà focalizzata su opportunità esterne, quindi collaboreremo con i nostri partner su alcune delle nostre IP e stiamo esaminando altri modi per riuscire a fare grossi numeri nel mercato occidentale. Abbiamo avuto i nostri alti e bassi, abbiamo imparato, abbiamo avuto un successo straordinario, ma ora siamo pronti per il prossimo passo, a partire da quest’anno.»

[Chris Hecker ci racconta il suo SpyParty](#)

Chris Hecker, programmatore di videogame statunitense, ha da qualche settimana lanciato l’**Early Access** del suo ultimo titolo, **SpyParty**, multiplayer indie in cui il personaggio che interpreta la spia deve finire il maggior numero di missioni e non essere ucciso da un cecchino; al contrario il cecchino deve uccidere la spia con un solo proiettile, visto che si mimetizzerà tra le **IA** del gioco. Quando **Hecker** cominciò a lavorare a **SpyParty**, era ingegnere e designer presso **Electronic Arts**; il suo progetto era quello di risparmiare denaro per lo sviluppo del titolo indie ma purtroppo una serie di finanziamenti lo costrinsero ad accelerare i tempi del suo distacco, a tal punto che questi tagli al personale lo convinsero a vendere l’accesso della beta al titolo per 15\$ (circa €12,50) per auto-finanziarne lo sviluppo. Così, nonostante le 24.000 copie vendute, in poco tempo tutti i risparmi messi da parte da **Hecker** terminarono presto. Per giustificare i tempi di sviluppo (circa 10 anni) Hecker ha dichiarato:

«Mi prendo molto tempo quando faccio le cose, ma solamente perché mi piace farle per bene. Il mio motto ‘Consegnare il lavoro in ritardo rende i producer nervosi, ma ciò vuol dire che il lavoro è stato fatto per bene.’»

Hecker ha poi continuato dicendo di aver dedicato del tempo alla sua famiglia e alla salute, evitando di diventare uno dei tanti sviluppatori che non si sono più ripresi. In seguito ha dichiarato che lo sviluppo del titolo ha avuto bisogno di molto tempo. Dal suo concepimento a oggi, sono cambiate tante cose in ambito videoludico, i giocatori sono diventati molto più abili, e quindi si è dovuto implementare qualcosa di nuovo di volta in volta. **Hecker** racconta di essere rimasto colpito quando ha visto evolvere le tattiche di gioco: ad esempio, un giocatore ha notato come la spia non parlasse mai per primo in una conversazione, temendo che fosse troppo scontato ed evidente, così i cecchini hanno cominciato a essere sospettosi nei confronti di chi non iniziava a parlare subito e, una volta che la spia avrebbe capito la strategia, avrebbe preso parte alle conversazioni più facilmente, confondendo la strategia nemica.



Così Hecker ha dovuto passare molto tempo per lo sviluppo del titolo, in particolare per una funzione, quella di poter rivedere un replay della partita, con punti di vista differenti da quello del cecchino, in modo che qualora una spia fallisse può tornare a vedere il replay e capire quale comportamento lo contrassegnasse come sospetto. A sua volta, anche il cecchino può effettuare gli stessi controlli e capire quali comportamenti l'hanno portato al fallimento. Oltre questa funzione, i giocatori possono cercare replay di altri giocatori, per studiare le loro strategie di gioco e adottarle, incrementando la competitività tra le spie e i cecchini. Si può facilmente notare che dal punto di vista degli e-sport, **Hecker** non ha speso molto tempo, in quanto come dichiarato dallo stesso:

«Ci sono tantissime grandi aziende che cercano di imporre i loro titoli negli e-sport, molto spesso spendendo parecchio budget. *Counter-Strike* non è diventato e-sport perché Valve ha investito molto denaro, semplicemente lo è diventato perché è stato sviluppato bene, e il pubblico lo ha scelto come per questo.»

Hecker spera che al lancio, i 24.000 sostenitori di *SpyParty*, siano pronti ad aiutare i nuovi giocatori, prevedendo una formazione di una community Steam matura. Così Chris Hecker vede quattro possibilità per il lancio del suo titolo: la prima è che al lancio il gioco vada bene ma abbia dei problemi di server da affrontare in seguito; nella seconda si ha un'inizio più o meno roseo ma con il bisogno di sviluppo aggiuntivo; la terza possibilità prevede un lancio tenue e uno sviluppo post-lancio, come *Rainbow Six Siege* o *Subnautica* mentre nella quarta e ultima possibilità i 24.000 sostenitori del titolo siano gli unici ad acquistarlo. Indipendentemente da come andrà il lancio, **Hecker**, si è detto soddisfatto del lavoro compiuto

Per il futuro Hecker si augura un progetto più piccolo e più breve, tuttavia non ci sarà un abbandono del titolo, che verrà comunque implementato in tutte le sue sezioni con numerose modalità spie/cecchini e funzioni replay.