

[GamePodcast #14 - Da Crytek e Crysis Remastered alle Iniziative Pro-Videogiocatori](#)

In questa puntata:

- Il ritorno di **Crytek** e di **Crysis**;
- Il cambiamento di percezione del videogioco al tempo del Covid-19;
- Le iniziative per agevolare il gaming.

Tutto questo in compagnia di **Marcello Ribuffo**, **Gero Micciché** e **Andrea Rizzo Pinna**

Armatevi di auricolari e restate con noi!

Venite a trovarci sui nostri canali:

TWITCH: <http://www.twitch.tv/gamecompassit>

FACEBOOK: <http://www.facebook.com/gamecompassit>

TWITTER: <http://www.twitter.com/gamecompassit>

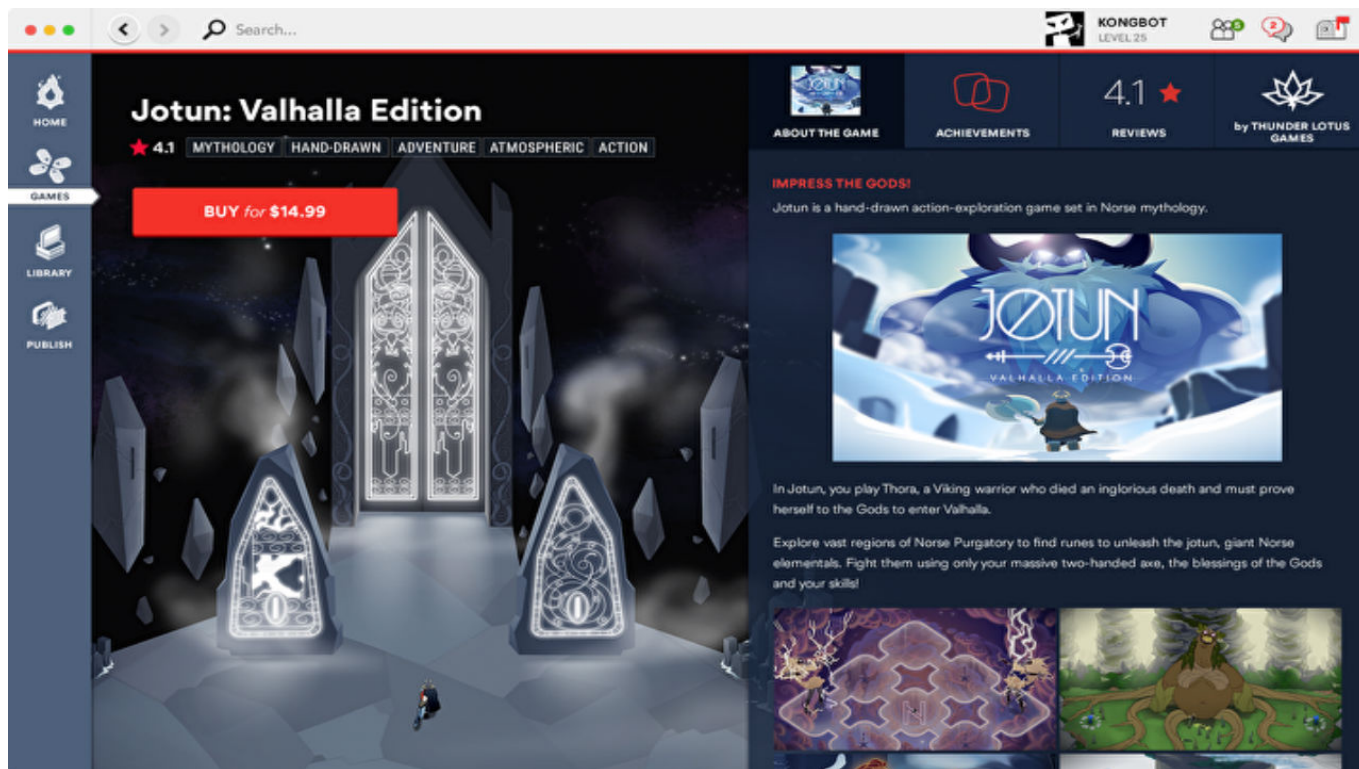
INSTAGRAM: <http://www.instagram.com/gamecompassit>

E sul nostro sito ufficiale: <http://www.gamecompass.it>

[Il nuovo store online Kartridge pronto a dichiarare guerra a Steam](#)

Secondo la compagnia **Kongregate**, nota piattaforma di download per giochi F2P di etichette indipendenti, il lancio di **Kartridge**, questa estate, porterà un netto cambiamento al monopolio instaurato dal suo futuro concorrente **Steam**, che finora possiede la maggior fetta di utenza tra i **PC Gamer**.

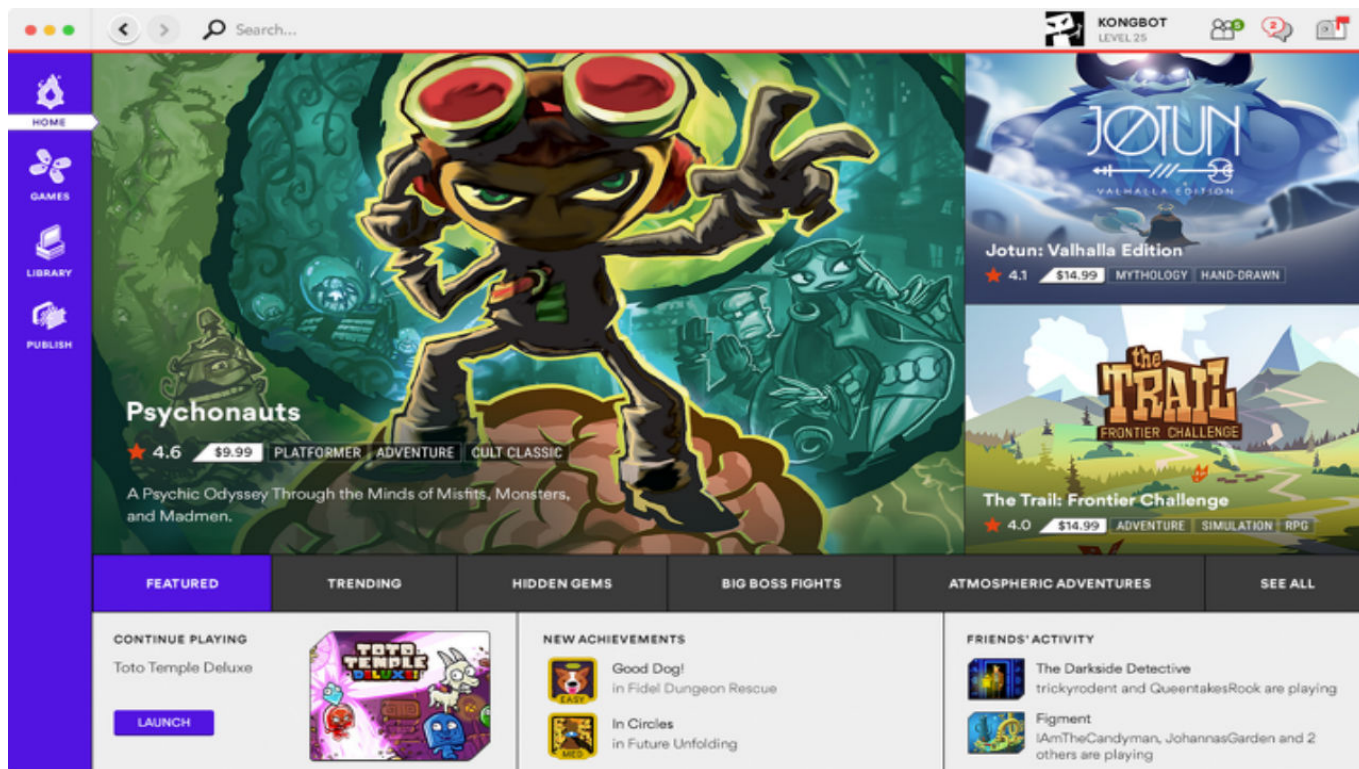
Kartridge promette di essere differente dalla concorrenza e cercherà di attrarre il maggior numero di software house possibile. Per questo **Kongregate**, promuove politiche differenti: upload senza commissioni per gli sviluppatori, libero mercato per il controllo dei prezzi e la possibilità di creare una pagina del proprio negozio all'interno della piattaforma stessa. La società afferma inoltre, che **Kartridge** oltre a offrire caratteristiche innovative, andrebbe a colmare anche le lacune presenti in questo tipo di mercato online. Su questo però bisognerebbe controllare dove e quali potrebbero essere queste lacune; oltretutto ricordiamo che non sarà solamente **Steam** il diretto concorrente, ma che sono già presenti sul mercato anche piattaforme molto solide per PC come **EA Origin**, **GOG**, **uPlay** e il non meno importante **Microsoft Store**.



Emily Greer, CEO di **Kongregate**, intervistata da **gamesindustry.biz** ammette: «È vero che il mercato è già saturo, ma questo non vuol dire che non ci sia spazio per qualcosa di nuovo. A volte i giocatori sono così assuefatti dall'abitudine di utilizzare sempre le stesse cose che probabilmente non si rendono neanche conto di desiderare inconsciamente qualcosa di nuovo, qualcosa che gli si dovrebbe solo far scoprire.» Infatti dice anche: «Tutti utilizzano Steam, ma questo non necessariamente implica che gli piaccia... Steam non è per tutti!».

Inizialmente, dice la **Greer**, la compagnia cercherà di attrarre tutte le piccole case di sviluppo indipendenti, in modo anche da offrire qualcosa di innovativo che sia differente dagli altri store online. Steam ormai da tempo è diventato il "porto sicuro" di tutti gli sviluppatori per giochi PC, la stessa **Kongregate** ha alcune delle sue pubblicazioni editoriali su questa piattaforma confermando quindi il dominio di **Valve** su tutti gli sviluppatori. Quindi con una realtà di mercato del genere, l'**industry** è pronta ad avere un'altra piattaforma come **Kartridge**?

«Pensiamo proprio di sì - dice Emily Greer - Abbiamo anche avuto un'ottima reazione da molti sviluppatori indipendenti, che sembrano essere entusiasti per la possibilità di curare liberamente la propria immagine e il proprio negozio all'interno della piattaforma e per quella di avere una vetrina separata dal resto della massa. Ovviamente il fatto che non ci siano commissioni sull'upload dei contenuti non impedirà ad alcuno di proporre il proprio prodotto, anche ai ragazzini che producono il loro primo videogioco: probabilmente avremo così tanto materiale fino al punto da avere la stessa corposità di Steam, ma Kongregate ha più di 10 anni di esperienza per gestire una situazione del genere, e nella sua piattaforma, oltre al materiale dei neofiti, offre anche titoli di etichette importanti quali EA, Supercell e Ubisoft».



La piattaforma sarà strutturata in modo da avere tutto e sempre a portata di mano, spiega la **Greer**, inserendo podcast, suggerimenti basati sugli acquisti effettuati e altre informazioni che normalmente vengono sepolte invece dalle notizie da “**prima pagina**” non solo sulla homepage appunto, ma saranno ricorrenti nelle varie pagine durante la navigazione. In questo modo tutti gli sviluppatori avranno la possibilità di essere “scoperti” dai videogiocatori e a dargli manforte. Questo è il vero lato innovativo di **Kartridge** che darà i mezzi, a piccole etichette, per poter creare il loro brand, la loro pagina del negozio e quindi farsi conoscere partendo da zero.

[Ubisoft anticipa i regali di Natale con ben 3 giochi gratuiti](#)

Da poche ore l'editore francese **Ubisoft** ha aperto gli **Happy Playdays**, un'iniziativa dove vengono messi a disposizione ben 3 giochi gratuiti per PC sullo store di Ubisoft, **uPlay**. I giochi in questione sono: **Watch Dogs**, **World in Conflict: Complete Edition** e **Assassin's Creed IV Black Flag**. Ubisoft si veste da Babbo Natale per anticipare i regali di natale, ma il tempo a disposizione è limitato fino al **23 Dicembre**.

Ubisoft e le liste (di proscrizione) dei rivenditori autorizzati

“Il libero mercato è un mercato in cui i prezzi di beni e servizi sono raggiunti esclusivamente dalla mutua interazione di venditori e acquirenti ovvero produttori e consumatori. Per definizione, nel libero mercato venditori e acquirenti non si forzano o ingannano a vicenda, né sono forzati da una terza parte. Gli effetti aggregati delle decisioni dei singoli sono descritti dalle naturali leggi della domanda e dell’offerta”

(fonte: Wikipedia)

... ma - come direbbe Vasco - «c’è chi dice no!»

C’è chi si oppone a pugni stretti a questa politica di mercato e, nello specifico, sto parlando di **Ubisoft**: premuratasi di stilare, nel 2015, un proprio elenco di rivenditori autorizzati di chiavi digitali e depennando quelli scomodi che potrebbero esporre titoli a prezzi troppo bassi rispetto ai loro, si è assicurata un altissima fascia di prezzo rispetto ai concorrenti.

Ovviamente per parlare in questo modo, direte voi, bisogna avere delle prove, qualcosa che confermi la veridicità di quanto io abbia scritto sopra. **Ubisoft**, in effetti, in una sezione del proprio sito web, ha inserito un [link](#) del comunicato ufficiale che raccoglie la politica della software house francese.

Vorrei dare una motivazione logica al mio articolo rendendovi quindi partecipi di quanto sia successo al sottoscritto.

Circa un mese oggi, ho acquistato presso una più che nota piattaforma online, leader nella vendita di chiavi digitali (**kinguin.it**), un **DLC** per un prodotto firmato **Ubisoft** - mai l’avessi fatto - al modicissimo prezzo di circa 4,5 €. Ho riscattato correttamente il codice del prodotto (italiano) tramite **uPlay**, ne ho usufruito quindi per circa un paio di settimane, finché un giorno, avviato nuovamente il gioco, ho scoperto, con grande sorpresa, di non avere più i bonus riscattati precedentemente tramite il **DLC**. Ho dunque scritto per chiedere spiegazioni al centro assistenza Ubisoft, il quale, dopo una settimana - manco gli avessi inviato un corvo da Grande Inverno - ha risposto così:

“Gentile cliente

Il motivo per il quale non ritrova più i suoi contenuti è per il fatto che abbia acquistato tale chiave presso un rivenditore NON autorizzato. la prego di leggere attentamente [questo](#) comunicato ufficiale Ubisoft. Mi dispiace davvero non poterla aiutare ulteriormente in quanto, se vuole rimborso, dovrà unicamente rivolgersi al suo rivenditore. Se mi posso permettere di darle un suggerimento, non accetti ulteriori chiavi in quanto farebbero tutte la stessa fine.

Resta detto che siamo sempre a sua disposizione per eventuali sue future richieste.

L’occasione mi è gradita per porgerle i miei più cordiali saluti,

Flavio

Centro Assistenza Tecnica Ubisoft™

Al che ho replicato asserendo che questa è una politica scorretta, che era una decisione troppo drastica per chi acquista in buona fede da una piattaforma come **Kinguin**.

Questa la loro risposta:

“Gentile Vincenzo

Posso comprendere il disappunto, ma mi doveroso darle ulteriori informazioni a riguardo.

Il suo acquisto, per quanto esso sia avvenuto in modo regolare, è stato fatto su un marketplace non autorizzato dal publisher. (Ubisoft)

Il fatto che lei abbia speso 5 €, mentre il prezzo ufficiale è un “pò più elevato” avrebbe dovuto farle comprendere che ciò che acquistava non era appartenente ai canali ufficiali di vendita, in quanto nessun rivenditore, padrone del marchio, permetterebbe la vendita dei propri prodotti ad altri aventi un prezzo molto al di sotto di quello ufficiale.

Io non posso discutere della professionalità e l’ affidabilità del sito in oggetto, in quanto non mi permetto, ma sta di certo che tale sito non rientra nei nostri rivenditori in quanto NON autorizzato.

Non deve prendersela con Ubisoft per il suo incauto acquisto, ma sul fatto che non ha considerato le motivazioni per la differenza di prezzo considerando solo il vantaggio che purtroppo si è dimostrato un “non guadagno”.

Mi dispiace davvero per l’ accaduto e qualora in futuro richiedesse assistenza o supporto presso la nostra azienda siamo e saremo sempre a sua completa disposizione per fornirle le dovute informazioni.

Nel frattempo, cordialmente, le porgo i miei più cordiali saluti.

Flavio

Italian Team Lead

Ubisoft Customer Support™

A questo punto non ci sarebbe altro da dire, se non che consiglio a tutti voi di stare sempre attenti quando fate acquisti online che riguardino prodotti **Ubisoft**, perché io in questo caso sono stato fortunato avendo speso meno di 5 euro, ma lo stesso sarebbe potuto capitare con acquisti molto più onerosi.