

# The Business Model Canvas

---

## 1. Key Partners

### Key Partners

Steam Sony Humble Bundle

### Key Partner Motivations

Royalties Moneys

## 2. Key Activities

### Key Activities

Game developing

## 3. Value Proposition

Quality Games Entertaining experiences

## 4. Customer Relationships

### Relationships

To keep what promised And the games will meet the expectations

## 5. Customer Segments

### Target Audience

Players, boys and girls, old and young, hardcore and softcore. Customers with lots of money and customers with small amount of money.

## 6. Key Resources

### Resources

IT knowledge

## 7. Channels

### Distribution

E-commerce: Steam Playstation Store Humble Bundle. The price changes from 100€ to 2500€

## **8. Cost Structure**

### **Costs**

Salaries Equipment Internet Domain Insurances Workspace

## **9. Revenue Streams**

### **Revenue**

Most of it comes through digital payments from online stores selling key to our games.

## **10. Brainstorming Space**

### **Part of corelist brainstorming**

Origami beach environemnt Base of ops environment skedepuisto gadgetteja sidequesteja & minigames moving cars main menu, simple pause menu, simple sounds Graafinen aseennäyttöjuttu, contextual hudi läppä eli joku rpg mis hudi on täynnä paskaa ja pelaaja pyyhki ne pois ovien aukeaminen / avaaminen kellari / loppu darra herääminen Sewer level kuvia lapsesta koira joka toimii lapsenomaisesti käytetyt ja kerätyt gagetit löytyvät bussista gadgetit jota on käytetty muuttuvat "oikeiksi" lopussa End Game scene radio alueen sulkijat ufot jne aka maailanrajaus lopussa kävellään kellarista ulos ja kuva kirkastuu ja peli loppui tieliikenne tallennus objective valikko joko pause menuu tai johonki muualle dialoheigin vaihtoehdoksi pään nyökkääminen ja pudistelu dialogiominaisuus, voi vastata yes tai hauska yes vaikka lopputulema on sama dialogiominasuus 2, voi valita eri vastavaihtoehtoja