



Survival kit for Managers

Paul Depre

Introducción

- **Objetivos**
 - Compartir experiencias
 - Transmitir herramientas y consejos concretos para los nuevos / futuros Producers
- **Contenido**
 - Breve presentación
 - ¿Ser manager en la industria?
 - Cuando surgen los problemas...
 - ...¡hay que reaccionar rápido!
 - El factor humano
 - Conclusión y Takeaway

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



Breve presentación

- Deployment Producer
Porting and Mass porting



J2ME devices



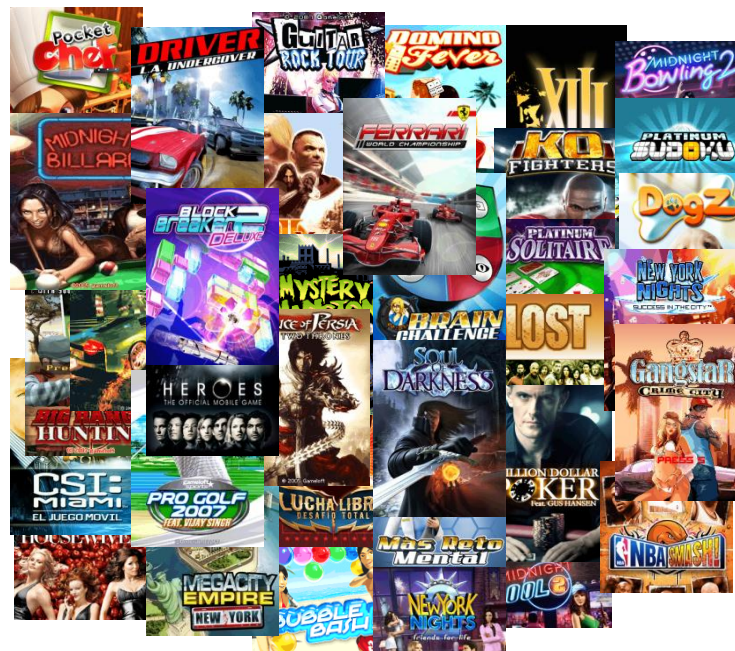
RIM BlackBerry



Sidekick devices



First Touch devices



GAMELOFT

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



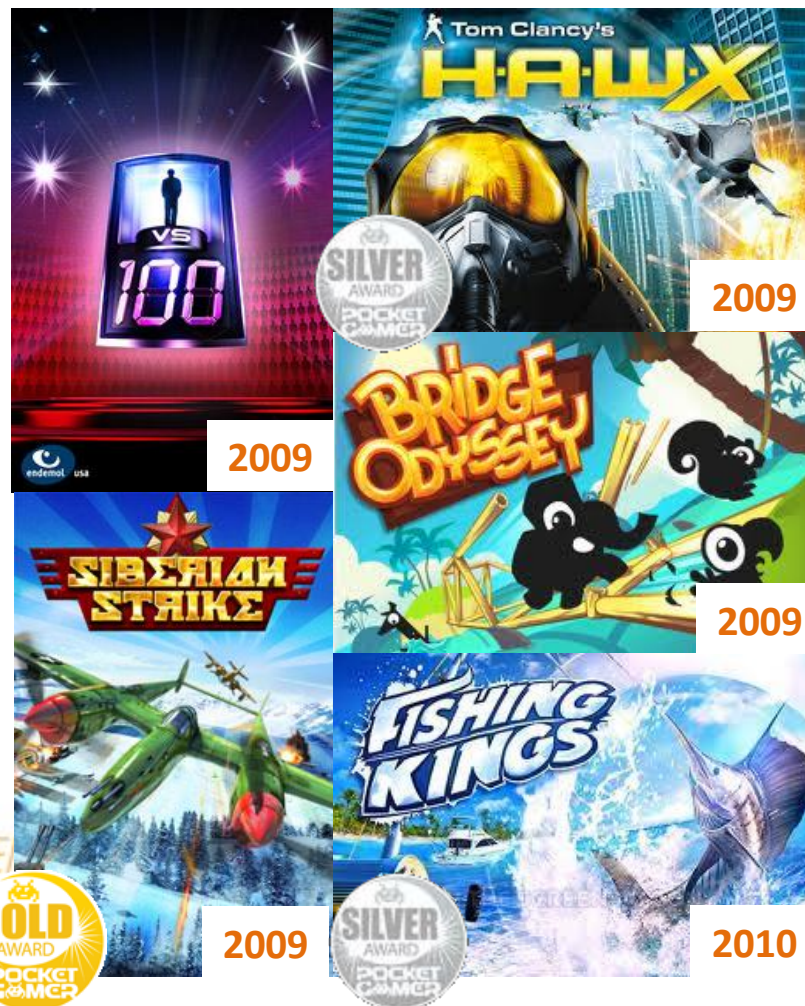
Breve presentación

- Creation Producer



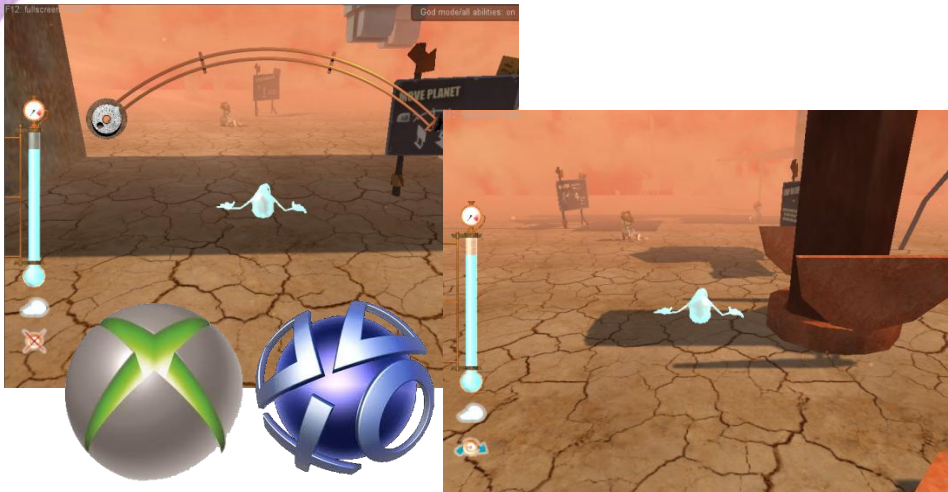
Y varios proyectos que nunca salieron ☹

EXPOSICION DE VIDEOJUEGOS ARGE



Breve presentación

- Producer



EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



¿Ser manager en la industria?

- Varias posiciones
 - Project Manager
 - Associate Producer / Producer / Executive Producer
 - **Local Producer**
- Un rol con facetas múltiples
 - Jefe de orquesta
 - Planificación
 - Trabajo en equipo
 - Comunicar

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA

Producer (gamedev.net):

Often this is someone from the game's publisher who will be the **liaison between the publisher and the game development team**. It is really crucial that this person knows **how to communicate** between both teams as otherwise a **lot of problems can arise**.

Cuando surgen los problemas...

- El ciclo de producción tiene varias etapas cruciales
 - Milestones criticas
 - Relación con el cliente
- Evitar la combustión interna
 - Conocer su cliente
 - Prever los problemas
- A veces, no se puede hacer nada...
 - Caprichos de cliente
 - Factores externos



Game Dev Story
Kairosoft/iOS



EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



Cuando surgen los problemas...

- Primeras herramientas:

- ① Excelente conocimiento de su producto / proyecto
 - Calidad a la cual apuntar
 - Competidores
 - Tiempos de desarrollo (basado en experiencias similares)
- ② Saber evaluar sus limites para no prometer lo inalcanzable
- ③ Sacar lecciones de las (buenas y malas) experiencias pasadas



Concept + Prototipo + 1st playable = etapas criticas

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



...¡hay que reaccionar rápido!

- Hacia el cliente

- Discutir y negociar
- Proponer alternativas y soluciones: ¡cada problema tiene una solución (casi siempre...)!
 - Sacar / Cambiar features
 - Planificar de otra forma



¡Ser creativo!

- ¡Demostrar una actitud positiva: todos queremos un juego exitoso!

- Hacia su equipo

- Saber filtrar la presión



EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



...¡hay que reaccionar rápido!

- Otras herramientas:

- **4** Ganar la confianza de su cliente

- Demostrarle su capacidad a reaccionar rapido
- Sugerirle soluciones: no esperar que el venga con propuestas

- **5** Proteger su equipo de las llamas



EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



El factor humano

- Sin equipo, no hay proyecto...
- Overtime y Crunch time
 - ¿Es realmente necesario?
 - ¿Como manejarlo con su equipo?
- Conservar su equipo motivado, si pero ¿Cómo?
 - Interés por el proyecto: adhesión al proyecto
 - Espíritu de equipo: “juego por mi equipo”
 - El dinero no es todo

→ **El papel del Productor es clave**

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010

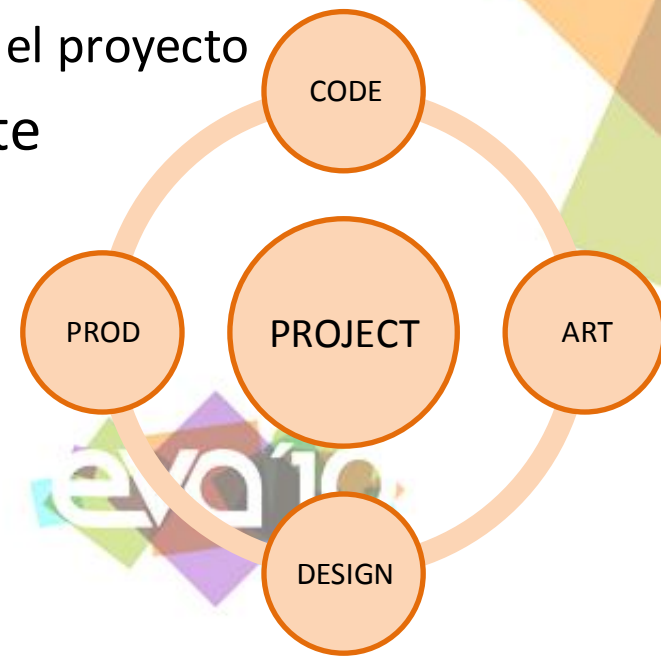


El factor humano

- 6 Evitar los esfuerzos extra si no hay ninguna razón válida
 - Rol del Producer: buena planificación, negociación con el cliente...
 - Tiene que ser excepcional
- 7 Establecer un espíritu de equipo desde el día 1
 - El proyecto es de todos
 - Cada uno se debe sentirse involucrado en el proyecto
- 8 Relación de dependencia omnipresente
- 9 Saber reconocer los esfuerzos
 - Anticipar (eventos de equipo, bono...)



¡Saber cuidar a su equipo!



Conclusión y Takeaway

- Después de la tormenta, se viene una nueva tormenta
→ Pensar en la perpetuidad
 - ¡La experiencia lo vale todo!
Existe una base teórica, pero para ser un buen “bombero” la experiencia es esencial
 - Ganar el respeto de su equipo y la confianza de su cliente
- ⑩ ¡Usar el sentido común y confiar en sus decisiones!

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGOS ARGENTINA 2010



NUESTRO SURVIVAL KIT

1. Excelente conocimiento de su producto / proyecto
2. Saber evaluar sus límites para no prometer lo inalcanzable
3. Sacar lecciones de las (buenas y malas) experiencias pasadas
 4. Ganar la confianza de su cliente
 5. Proteger su equipo de las llamas
6. Evitar los esfuerzos extra si no hay ninguna razón válida
 7. Establecer un espíritu de equipo desde el día 1
 8. Relación de dependencia omnipresente
 9. Saber reconocer los esfuerzos
10. ¡Usar el sentido común y confiar en sus decisiones!

EXPOSICIÓN DE VIDEOJUEGO

010

