



AULA 1

1. Introdução

a. Colocando a pele em jogo (Skin in the game)

- i. Na área de *Game Audio*, a teoria é muito importante, mas a vivência é essencial;
- ii. A GAA possui um método validado, então é essencial segui-lo e aplicá-lo.

b. Programação

- i. O que é;
 1. Aulas Estratégicas (1h de duração aproximada)
 2. Mentorias de *Hotseat*
 3. 7 sábados
- ii. Funcionamento;
 1. Abertura – Aula
 2. Pausa
 3. Mentoria
 4. Pausa
 5. Mentoria
- iii. Os Temas;
 1. Game Design Focado em Áudio
 2. Produção
 3. Middlewares
 4. Carreira (Marketing e aquisição de clientes)

2. Cenário do Desenvolvimento de Jogos

a. Histórico dos últimos anos

- i. Crescimento de mais de 40% da indústria de jogos em 2020 (Pandemia), em contraste com crescimento médio anual entre 1,5% e 3%;
- ii. Muitas contratações na indústria para atender a demanda do período da pandemia;



- iii. Apesar do mercado continuar crescendo, houve muitas demissões entre 2022 e 2023;
- iv. O estágio atual do mercado de jogos é similar ao que havia antes de 2017, com muitas empresas indie surgindo e crescendo;

b. Steam Dev Cheat Sheet

- i. Documento que explica como entender o algoritmo da Steam para potencializar;
- ii. Entender esses dados permite avaliar o potencial de um projeto, para entender se vale a pena investir tempo nele ou não (revenue share);

c. Prospecção de Clientes

- i. A melhor forma de conseguir um cliente é no 1x1;
- ii. Geralmente, a cada 100 prospectos conseguimos 1 cliente (1% de conversão);
- iii. Crie metas. Por exemplo, fazendo 5 contatos por dia (menos de 1h por dia), de segunda a sexta, são 100 clientes prospectados por mês;
- iv. Crie relacionamentos com possíveis clientes (a venda é sobre o cliente, não sobre você);
- v. Ninguém quer trabalhar com alguém que só fala sobre si mesma, então evite falar dos seus problemas, da sua vida e foque em escutar seu possível cliente e suas necessidades;

