



AULA 5

1. Introdução

a. Precificação

- i. Todo o artista tem dificuldade com precificação;
- ii. Não é necessário inspiração para compor;
- iii. Necessidade de sistematizar o trabalho;
- iv. O método da Game Audio Academy é focado na mensuração do tempo de trabalho;
- v. Cada Projeto tem sua história e sua complexidade.

2. Checklist de um Orçamento

a. Primeiro Passo: Medir tudo (Tempo)

- i. Música;
- ii. SFX;
- iii. Implementação;
- iv. Busca e Análise de Referências.

b. Como Medir?

- i. Toggl Tracker;

c. Medindo Músicas

- i. Estudo do Briefing;
- ii. Composição e Produção;
- iii. Reuniões de Validação;
- iv. Idas e Vindas;
- v. Testes para escutar a música no jogo.

d. O Orçamento Como uma Carta de Vendas

- i. Estofo Técnico;
 1. Visão de Projeto;
 2. Proposta de Direção Musical.
- ii. Proposta Clara e Direta de Valores;
 1. Não se explicar muito;



2. Não dar muitas opções de valores e direções;
 3. O especialista (você) sabe mais sobre o projeto.
- iii. Trazer a Melhor Proposta Possível para seu Cliente em Potencial;

e. Estrutura do Orçamento

- i. Direção de Áudio;
 1. Necessidades do Projeto;
 2. Uma visão especializada ajuda a vender;
 3. Os termos precisam ser simples (não use termos técnicos, se possível);
- ii. Pré-Proposta;
 1. Documentação (Assinatura de NDA, GDD, Planilha);
 2. Referências;
 3. Escopo já pensado pelo cliente;
 4. Demo do Jogo.
- iii. Listar o que vai ser entregue;
 1. Quantidade X de músicas;
 2. Quantidade X de SFX;
 3. Documentação e FMOD;
 4. Não colocar preço ainda.
- iv. Cronograma Sugerido;
 1. Se eu receber "tal coisa", o prazo é X.
- v. Listar Informações sobre você ou sua empresa;
 1. Falar sobre a metodologia de trabalho.
- vi. Listar o Investimento;
- vii. Plano de Pagamento do Orçamento.
 1. Sinal;
 2. Entrega vs Pagamento;
 3. Explorar pouco no orçamento e mais no contrato.

f. Desconto e Negociação

- i. Desconto;
 1. Valor Hora Base;
 2. Valor de Segurança;
 3. Imposto.
- ii. Tirar desconto apenas do Valor de Segurança (Nunca o valor total);

