



Game Chest kommunicerar strategi för att lansera sin internationella games on demand lösning

Som tidigare kommunicerat avser Game Chest att lansera en abonnemangsbaserad games on demand lösning. Bolagets vision är att vara med och revolutionera sättet vi konsumerar spel på. Game Chest bygger och formger nu en plattform som kommer att leverera spel likt marknaden idag prenumererar på exempelvis film- och sportkanalernas streamingtjänster.

Målet är att Game Chest skall vara synonymt med framtidens spelplattform. På samma sätt som Spotify och Netflix satt sin prägel på respektive industri vill Game Chest göra det när det kommer till gaming. Bolagets avsikt är att lansera plattformen internationellt med access för alla spelare.

Nedan får ni en inblick i vad bolaget åstadkommit hittills och en första anblick över hur Game Chest framtida games on demand lösning kommer att se ut för våra kunder:

<https://showcase.gamechestgroup.com/>

För att genomföra visionen och säkerställa dess utrullning har bolaget arbetat fram en strategi på vilken kommersialiseringen och utvecklingen av projektet skall bygga på. Av konkurrensskäl kommer den kommunicerade strategin vara mer övergripande än detaljerad.

Affärsstrategi är uppdelad i tre olika faser, av vilken den första fasen redan är påbörjad.

Fas 1 - Utveckling och integration

Game Chest utvecklar egenhändigt den plattform som ligger till grund för games on demand lösningen.

Bolaget kommer ge relevanta spelutvecklare och publishers möjligheten att genom Game Chests API synka sin egen autentisering med bolagets abonnents verifiering. Denna lösning möjliggör att nästintill samtliga spel på marknaden idag kan integreras mot Game Chests plattform. Spelutvecklaren får dessutom behålla sina tidigare intäkts kanaler vilket gör att bolagets plattform erbjuder en utökning av intäktsmöjligheterna för våra samarbetspartners såsom Steam och övrig CD-Key försäljning.

Fas 2 - Partnerskap och spelbibliotek

För att säkerställa framgången i projektet har bolaget identifierat att en games on demand lösning mot en abonnemangsbetalning bygger på att det finns ett stort urval av attraktiva spel i plattformen.

I och med att plattformen möjliggör att spelutvecklare och publishers simultant kan sälja/hyra ut sina spel samtidigt som de fortsätter att sälja sina spel/CD-Keys på det traditionella sättet, gör att bolaget är övertygat om att lösningen kommer att skapa en hög attraktionskraft för många spelutvecklare. Bolaget skapar de facto ytterligare försäljningskanaler åt våra partners vilket gör att införsäljningen av projektet bedöms gå smidigare än annars.

Under andra fasen kommer fokus att vara på att rekrytera in spel via utvecklare, studios och publishers. Idag har Game Chest ett redan upparbetat kontaktnät för att genomföra detta. Vi följer den framgångsrika strategi som tidigare använts i film- och musikbranschen där man börjar med att rekrytera in små och medelstora aktörer. Detta gör det oundvikligt för de stora giganterna att inte ansluta sig till lösningen och således riskera att missa stora intäkter.

Denna möjlighet för Game Chest skapas när kundunderlaget består av en kritisk massa som de stora aktörerna vill och måste nå.

Fas 3 - Lansering och marknadsföring

Den tredje och sista fasen i detta projekt består av lansering och marknadsföring sker simultant där vi nyttjar både vårt redan upparbetade kontaktnät av influencers inom gaming men även för dialoger med större influencers som agerar mer som ambassadörer för plattformen för att öka kredibilitet och trovärdighet.

Den tredje fasen kommer också vara en ständigt pågående och utvecklande fas för bolaget där man allt eftersom kommer att kunna addera allt fler attraktiva partners.

Liksom de prenumerationstjänster inom musik och film som finns idag är det tydligt att desto större plattformen blir desto större möjligheter får bolaget att utveckla, utöka och expandera sina intäktsmöjligheter. Därtill kommer Game Chest att få ett större inflytande på marknaden genom att man sätter bättre villkor för bolaget och dess kunder desto större kundbasen är.

Efter ett upparbetat spelbibliotek och partneravtal med flertal spelstudios, utvecklare och publishers kommer partnerskapet även leda till att spelutgivare av naturliga skäl själva marknadsför plattformen. Detta då plattformen i många fall kommer vara den huvudsakliga intäktskällan för våra partners.

För ytterligare information kontakta:

Robin Bäcklund

Verkställande Direktör

Game Chest Group AB (Publ)

ir@gamechestgroup.se

Om Game Chest Group

Game Chest Group är verksamma inom gaming och esport och har som affärsidé är att erbjuda innovativa och digitala plattformar. Genom effektiv och skalbar teknik bidrar bolaget till ökad spelglädje för gamers över hela världen. Bolagets fokus ligger på att leverera en förstklassig kundupplevelse och kontinuerlig tillväxt under en effektiv kostnadsstruktur. Game Chest Group har sitt säte i Stockholm. Läs mer på bolagets webbplats: <https://gamechestgroup.com>