ZombieZ

Інвестиційна пропозиція

€147 000 на препродакшен, виробництво та запуск + орієнтовно €16 000 оборотного резерву

50% прибутку інвестору | 5 років від початку платного раннього доступу

Продукт і його відмінність

ZombieZ - survival-пісочниця від першої особи для PC / Windows. Події відбуваються в науково-фантастичній версії України, де російське вторгнення переростає в зомбі-катастрофу. Гравці досліджують світ, збирають ресурси, створюють спорядження, будують укриття та використовують транспорт, виживаючи поодинці або в мережевому світі.

Ключова запланована відмінність - заражені, які самостійно пересуваються, патрулюють, реагують на шум і транспорт та шукають втрачену здобич. Їхнє переродження пов'язане з паразитарною мережею всередині носія. Українське середовище та системна поведінка противників формують ідентичність гри для міжнародної аудиторії.



Концептуальна візуалізація цільової атмосфери та художнього напряму, створена за допомогою ШІ. Не є скриншотом поточної збірки; фінальне оформлення може відрізнятися.

Масштаб, до якого прагнемо

Ми прагнемо виростити ZombieZ у міжнародний survival-хіт і наблизитися до комерційного масштабу провідних ігор жанру, зокрема 7 Days to Die. Наша мета - власний впізнаваний світ, велика міжнародна спільнота та багаторічний прибутковий проєкт. Для цього зосереджуємося на якості ігрового досвіду, роботі з гравцями та послідовному розвитку після запуску. Фінансовий план визначає, як ми організовуємо роботу. Він не встановлює

межу наших амбіцій. Окупність - перший рубіж, а не кінцева мета. Реальний кейс 7 Days to Die та прямі посилання на першоджерела наведені у вкладці «7. Підсумок і довгострокове партнерство».

Що вже створено і хто робить гру

За наданим технічним оглядом є іграбельний прототип: в одиночній сесії перевірені пересування, виживання, інвентар, взаємодії, ближній бій, базовий транспорт і збереження. Крафтинг, будівництво та інші системи інтегровані; розширений AI, комплексні мережеві тести, нове візуальне оформлення й підготовка продажів є завданнями виробничого етапу.

Запланована команда - п’ять учасників: автор проєкту як основний програміст і геймдизайнер, 2D-художник, дві 3D-моделерки та 3D-аніматор. Маркетинг, зовнішнє тестування й інші окремі послуги залучаються в межах відповідних бюджетів.

Фінансування та результат

€147 000 фінансують 14 місяців підготовки платного раннього доступу в Steam за базовою ціною €14,99: €12 000 на два місяці препродакшену, €100 000 на основне виробництво та стартові потреби і €35 000 на маркетинг. Перші два авансові внески становлять по €6 000; внески на місяці 3-14 - разом €135 000, за календарем робіт і витрат. Окрема оплата вже виконаних підготовчих завдань повторно не передбачається.

Орієнтовно €16 000 оборотного резерву забезпечують два місяці роботи після запуску, поки виручка ще не надійшла або не покриває найближчі оплати. Джерело й графік резерву погоджуються до запуску; невибрана частина не залучається без потреби. За повного надання резерву сукупне вкладення - €163 000.

Базовий бюджет подальшої розробки та експлуатації - €8 000 на місяць, включно із серверами та просуванням. Орієнтир версії 1.0 - приблизно 26 місяців від початку фінансування; її базова ціна - €19,99. Строки залежать від готовності та забезпеченості робіт. Повноцінна сюжетна кампанія є окремим етапом: додаткові €100 000 і щонайменше 12 місяців.

Дохід інвестора

Інвестору пропонується 50% прибутку ZombieZ протягом п’яти років від початку платного раннього доступу, включно з доходами від базової гри та додаткового контенту. Спочатку враховуються податки, комісії й погоджені поточні витрати; залишок розподіляється 50/50. Окреме пріоритетне повернення капіталу не передбачене. Після окупності виплати тривають до завершення строку.

Приклад, не прогноз: 60 000 копій за перший рік раннього доступу за розрахункових €6,40 надходжень із копії та €96 000 поточних витрат формують €144 000 частки інвестора. Це на €19 000 менше за сукупне вкладення €163 000. За тих самих припущень 100 000 копій формують €272 000 частки, або €109 000 понад вкладення. Розрахунковий поріг покриття €163 000 результатом першого року продажів - 65 938 копій. Продажі, дохід і дата

окупності не гарантуються; сценарії та припущення наведені у вкладці «5. Фінансова модель».

Залучення гравців і контроль

На підготовку та просування раннього доступу передбачено €35 000: профільний маркетолог, спільнота, геймплейні матеріали, співпраця з оглядачами та рекламні тести. Робоча ціль - 20 000 вішлістів до запуску; це орієнтир кампанії, не гарантований прогноз продажів. Основні платні покази прив’язані до готовності збірки та результатів перевірки попиту. Один тестовий сервер під час розробки розширюється до потрібної кількості офіційних світів ближче до продажів.

Інвестор отримує щомісячні звіти про роботу й витрати, а після запуску - про надходження, прибуток та виплати. Результати підтверджуються збірками й тестами. Оплата команди не залежить від строку переказу виручки магазином.

Деталі розкладено по вкладках: опис гри та світу; виробничий план і готовність; кошторис, команда та умови; фінансова модель; просування та сервери. Матеріали прототипу містяться у вкладці «3. Виробничий план і готовність».

Опис гри та світу

Світ, у якому небезпека не стоїть на місці

ZombieZ - survival-пісочниця від першої особи у відкритому світі, події якої відбуваються в науково-фантастичній версії України, де російське вторгнення переростає в зомбі-катастрофу. Гравці досліджують небезпечні території, знаходять ресурси, створюють спорядження, облаштовують укриття та використовують транспорт, виживаючи поодинці або в мережевому світі.

Передісторія зомбі-катастрофи

У закритій військовій програмі російські дослідники створюють експериментальний біопрепарат на основі генетично модифікованого паразитичного мікроорганізму. Його застосовують для повернення тяжкопоранених до бойових дій і фізичного посилення нового поповнення.

Препарат справді відновлює втрачені можливості, проте замість первісних людських тканин формує сумісні з організмом чужорідні структури. Перші успіхи приховують значно небезпечнішу властивість: розмножуючись усередині носія, клітини агента поступово об’єднуються в просторову мережу, здатну до узгодженої поведінки та простого навчання.

Ця мережа стає альтернативною системою керування. Спочатку вона змінює потреби й реакції людини, потім дедалі глибше перебудовує її нервову систему, витісняючи людський самоконтроль. Носій залишається живим, але поступово перестає бути собою.

Розвиток колонії та заміщення органів потребують значних ресурсів. Заражені перетворюються на хижаків, а регулярне живлення забезпечує подальшу перебудову їхніх тіл у небезпечніші форми. Коли процес виходить за межі військової програми, проти людей діють уже не просто некеровані солдати, а нові істоти, які використовують людське тіло для власного існування.

Інфекція передається між людьми й охоплює українські території та саму Росію. Україна зберігає організований опір і стримує нову загрозу, тоді як Росія втрачає керованість і розпадається на ізольовані території.

Справжнє походження початкового організму та причина появи його колективних здібностей залишаються одними з головних таємниць ZombieZ.

Ключова продуктова відмінність

Ключова запланована особливість ZombieZ - зомбі, які самостійно переміщуються доступними територіями, патрулюють, реагують на шум, постріли й транспорт, переслідують здобич та шукають її після втрати прямого контакту. Навігація, перевірка останньої відомої позиції цілі та групова поведінка створюють ситуації, які не зводяться до заздалегідь прописаних сутичок. Небезпека залежить не лише від місця на карті, а й від дій гравця та поведінки заражених: постріл може привернути нових противників, а знайомий маршрут - перестати бути безпечним.

За задумом світу, живлення прискорює поступове переродження заражених у небезпечніші форми. Це не миттєва поява нових здібностей після кожної жертви, а патологічна перебудова тіла, яка потребує часу, енергії та поживних речовин. Ця концепція пояснює різновиди зомбі й мутантів; конкретний обсяг її ігрової реалізації визначається виробничим планом.

Основні заняття гравця

Дослідження небезпечних територій і пошук ресурсів, управління станом персонажа та інвентарем, виготовлення й ремонт спорядження, облаштування укриття, бойові взаємодії та використання транспорту складають основний цикл виживання. Одиночний режим і незалежні серверні світи передбачають збереження прогресу.

Межі першого запуску та подальший розвиток

Перший комерційний етап - базова survival-гра для PC / Windows у платному ранньому доступі орієнтовно через 14 місяців від початку фінансування, включно з двома місяцями препродакшену. Базова ціна раннього доступу - €14,99; після виходу версії 1.0, орієнтовно після 26 місяців програми, - €19,99. Деталі серверних правил і точний набір стартового контенту уточнюються в межах виробничого плану; неузгоджені режими не є додатковими зобов’язаннями першого етапу.

Передісторія визначає світ та природу заражених, але не означає включення повноцінної сюжетної кампанії до програми підготовки раннього доступу чи автоматично до версії 1.0. Сюжетна кампанія - окремий етап із додатковими €100 000 і щонайменше 12 місяцями роботи. Косметичні набори та DLC можливі за готовності контенту й ресурсів; їх випуск не гарантується на старті раннього доступу.

Виробничий план і готовність

Від іграбельного прототипу до раннього доступу та версії 1.0

Плановий результат програми

Плановий результат через 14 місяців від початку фінансування - початок продажів у ранньому доступі, а не вихід версії 1.0. Під час раннього доступу розробка ZombieZ продовжується паралельно з продажами. Подальші роботи та експлуатація гри плануються в межах бюджетів, погоджених з інвестором, з урахуванням фактичних надходжень. Орієнтир повного релізу базової гри, версії 1.0, - приблизно через 26 місяців від початку розробки за цією програмою, тобто орієнтовно через рік після запуску раннього доступу. Для фінансових розрахунків відлік програми починається зі старту погодженого фінансування. Це плановий орієнтир, який уточнюється за готовністю продукту та забезпеченістю подальших робіт, а не гарантована дата.

Зведений бюджет підготовки раннього доступу становить €147 000 на 14 місяців: €12 000 на два місяці препродакшену, €100 000 на основне виробництво та стартові потреби і €35 000 на маркетинг. Окремий оборотний резерв запуску орієнтовно €16 000 доводить сукупне вкладення за його повного надання до €163 000. Результати препродакшену використовуються в основному виробництві без повторної оплати тих самих завдань. Графіка, програмування, мережеві перевірки та підготовка аудиторії виконуються паралельно відповідно до виробничого плану.

Препродакшен: підготовка до основного виробництва

Тривалість препродакшену - два місяці. Бюджет - €6 000 на місяць, разом €12 000. Після цього етапу передбачено 12 місяців основного виробництва, тестування та підготовки запуску. Загальний плановий строк до платного раннього доступу - 14 місяців від початку фінансування.

Препродакшен є усталеною практикою розробки ігор: до масштабного виробництва команда деталізує ігровий задум, перевіряє ключові рішення та готує основу для роботи спеціалістів. Це повноцінна оплачувана частина розробки, що потребує кропіткої геймдизайнерської, технічної та організаційної роботи, а не пауза перед її початком.

Дизайн-документ. На основі наявного прототипу деталізуються основний цикл виживання, взаємодія ігрових систем, поведінка заражених, розвиток гравця, правила одиночної та мережевої гри й межі раннього доступу. Документ слугує робочим орієнтиром для команди та уточнюється за результатами перевірок.

Прототипування та перевірка механік. На невеликих тестових ділянках перевіряються взаємодії гравця, заражених і середовища, навігація, реакції на шум, основні сценарії виживання та базова мережева робота. Результати, виявлені обмеження й необхідні доробки фіксуються до поширення відповідних рішень на весь ігровий світ.

Блокінг карти та локацій. Готується загальна просторова схема стартової карти й іграбельні чорнові макети її ключових локацій у Unity із простої геометрії, без фінальних моделей і

декору. На них перевіряються масштаб, відстані й час переміщення, маршрути дослідження та транспорту, укриття, розміщення ресурсів і небезпечних зон, а також проходи й місця сутичок із зараженими.

Підготовка до масштабування. За результатами прототипування та блокінгу уточнюються вимоги до моделей, анімацій і систем, перелік контенту, послідовність виробничих завдань, критерії приймання та графік залучення спеціалістів. Мета - виявити невдалі рішення до виготовлення великих обсягів фінального контенту та зменшити ризик подальших переробок.

Нижчі щомісячні витрати забезпечуються обмеженим складом учасників і цільовим залученням художників під конкретні підготовчі завдання. На цьому етапі не оплачується повне виробництво всього набору моделей, анімацій і наповнення карти. Робота автора та залучених спеціалістів оплачується в межах бюджету препродакшену.

Контрольний результат етапу - актуальний дизайн-документ, просторова схема стартової карти, іграбельні блокінги ключових локацій, робочі прототипи з результатами перевірок і деталізований план основного виробництва. Інвестору демонструються не лише документи, а й матеріали, які можна перевірити в робочій збірці. Фінальне художнє оформлення всієї карти не є результатом препродакшену.

Методична основа: The Level Design Book - Pre-production; Blockout. Джерела пояснюють підхід до планування й перевірки рівнів; строк і бюджет ZombieZ визначені для цього проєкту.

Етапи та контрольні результати

Період	Основні роботи	Контрольний результат
Місяці 1-2	Препродакшен: дизайн-документ, прототипування, блокінг стартової карти й ключових локацій, базові мережеві перевірки, художній напрям і виробничі завдання.	Робочі прототипи й клієнт-серверна збірка, іграбельні блокінги, результати перевірок і деталізований план наступних 12 місяців.
Місяці 3-5	Нова навігація й поведінка зомбі, бойові взаємодії, показова ділянка світу та ранні мережеві перевірки.	Іграбельний зріз: патрулювання, реакція на шум, пошук цілі й обходження перешкод; перші матеріали для аудиторії.
Місяці 6-9	Контент стартового світу, графіка, анімації, звук, інтерфейс, крафтинг, будівництво та баланс. Закриті тести.	Основні системи працюють разом у збірці для зовнішніх перевірок; зібрані відгуки й перелік доробок.
Місяці 10-12	Тривалі онлайн-сесії, навантаження, повторні підключення, синхронізація й відновлення світу; адміністративні інструменти.	Звіти тестів і перевірена серверна конфігурація; показова збірка для оглядачів за готовності.

Період	Основні роботи	Контрольний результат
Місяці 13-14	Критичні виправлення, оптимізація, магазинна збірка, оновлення й підтримка; розгортання потрібного офіційного пулу.	Плановий початок платного раннього доступу за €14,99 після виконання критеріїв готовності.
Місяці 15-26	Підтримка покупців, оновлення, балансування й завершення базової survival-гри в межах погоджених подальших бюджетів.	Орієнтир версії 1.0 - приблизно 26-й місяць від початку фінансування; базова ціна €19,99.

Помісячний виробничий календар

Нумерація єдина для робіт і фінансування: місяці 1-2 - препродакшен, 3-14 - основне виробництво. Контрольні точки К1-К5 відповідають результатам нижче та фінансовому календарю у вкладці «4. Кошторис, команда та умови». Це план наступних робіт, не звіт про вже досягнуту готовність.

Місяць	Основна робота	Результат для перевірки
1	Дизайн основного циклу, схема карти, блокінги, Windows-збірка, тестовий сервер, резервування та художній напрям.	Чернетка дизайн-документа й каталогу запуску, чорнова локація в Unity, відтворюваний запуск збірки та перші підключення.
2 / К1	Прототипування взаємодій, перевірка мережевої основи, художній зразок, вимоги до контенту й тестів.	Пакет К1: документи, блокінги, чотири клієнти / 60 хвилин, збереження; завдання на основне виробництво.
3	Патрулювання, реакції на шум, навігація; перші модулі оточення й заражені. Початок зовнішнього маркетингу.	Відтворювані сценарії AI на тестовій ділянці, імпорт моделей; матеріали та сторінка Steam за готовності.
4	Пошук втраченої цілі, транспорт і шум, бойові взаємодії, крафтинг та укриття у показовому фрагменті.	Пов’язаний цикл вилазки й повернення, інтеграційна збірка; перші обмежені рекламні тести.
5 / К2	Доведення показової ділянки, анімацій, інтерфейсу й звуку; одиночні та спільні проходження.	Пакет К2: цілісний зріз, нова поведінка заражених, 60-хвилинна сесія чотирьох гравців, реальне геймплейне відео.
6	Масштабування карти й модульного контенту, ланцюжки ресурсів, спорядження та будівництва.	Наскрізні маршрути й розвиток гравця. Перевірка реакції на перші покази до розширення реклами.

7	Наповнення світу, різновиди заражених, транспорт, звук і анімація; тести на восьми учасниках.	Інтегрований пакет контенту, звіт мережевих перевірок; матеріали основного трейлера.
8	Завершення обов'язкових систем, баланс, перша година гри, локалізаційні тексти й зовнішні тести.	Передальфа без незапущених ключових напрямів; відгуки й ранні проби навантаження на 16 клієнтів.
9 / К3	Зведення всього стартового обсягу, перевірка прогресу й фіксація переліку передзапускових доробок.	Пакет К3: альфа за каталогом К1, двогодинна сесія восьми гравців, дві зовнішні тестові сесії.
10	Виправлення альфи, оптимізація клієнта й AI, розосереджене та зосереджене мережеве навантаження.	Звіти продуктивності, реєстр критичних дефектів, перевірка інвентарю й доступу до майна.
11	Серверне відновлення, резервні копії, оновлення, тривалі сесії, інструкції адміністрування.	Відтворювані відновлення й оновлення, звіт із цільової конфігурації, перевірені адміністративні дії.
12 / К4	Фінальні навантажувальні перевірки, доробки, приватний сервер, план післязапускових оплат.	Пакет К4: 16 гравців / 4 години, добовий прогін, перевірена конфігурація та рішення щодо резерву запуску.
13	Кандидат на запуск, магазинна перевірка, чиста установка, права на контент, локалізація, підготовка офіційних світів.	Перелік готовності до запуску, кандидат збірки, календар показів і забезпечених оплат підтримки.
14 / К5	Остаточна перевірка, розгортання, запуск продажів за готовності та перші виправлення.	Пакет К5 і фіксація запуску раннього доступу. Погоджений наступний бюджет; 1.0 не є результатом цього етапу.

Обсяг раннього доступу

Перший запуск охоплює одиночну survival-пісочницю та мережеву гру для PC / Windows: основний цикл виживання, інвентар і спорядження, бойові взаємодії, крафтинг, будівництво, транспорт, збереження та розвиток поведінки зомбі. Плановий максимум - до 16 одночасних гравців на світ із підтвердженням тестами. Під час розробки працює один основний закритий тестовий світ; додаткові офіційні світи розгортаються ближче до продажів за потребою.

Конкретне наповнення карти, кількість предметів і різновидів заражених, правила мережевої гри та обсяг реалізації перероджень фіксуються в каталозі раннього доступу на контрольній точці К1 у межах погодженого бюджету. Подальші зміни проходять процедуру оцінки й погодження. Каталог інтегрованих систем нижче описує технічну основу, а не обіцяє повне завершення кожної можливості на старті раннього доступу.

Українська та англійська мови заплановані для інтерфейсу й ігрових текстів. Додаткові мови, косметика та DLC можливі за наявності ресурсів. Окрема публічна демоверсія не є обов'язковим результатом першого етапу; її доцільність і додаткові трудовитрати оцінюються окремо. Повноцінна сюжетна кампанія та консольні версії до програми підготовки раннього доступу не входять.

Контрольні точки та порядок приймання

Програма поєднує щомісячні авансові внески з п'ятьма контрольними точками: К1 у місяці 2, К2 у місяці 5, К3 у місяці 9, К4 у місяці 12 і К5 у місяці 14. Наведені нижче обсяги тестів і процедура є запропонованими умовами виробничого плану для включення до інвестиційного договору, а не вже проведеними перевірками чи погодженими інвестором зобов'язаннями.

К1. Препродакшен і технічна основа - місяць 2

Передаються дизайн-документ із межами раннього доступу, схема стартової карти, іграбельні блокінги ключових локацій, художні зразки в Unity, перелік контенту та паспорти тестів. Windows-збірка запускається без редактора. Чотири реальні клієнти проходять 60-хвилинну інтернет-сесію: пересування, підбір і використання предметів, базова бойова взаємодія, вихід і повторний вхід. Після перезапуску сервера відновлюється визначений у тесті набір даних персонажа й інвентарю. Технічні експерименти з AI мають відтворювані результати та перелік доробок; фінальна поведінка всіх заражених ще не вимагається.

К2. Цілісний іграбельний зріз - місяць 5

На показовій ділянці з оригінальною графікою гравець проходить цикл вилазки, здобування ресурсів, повернення до укриття й використання здобутого без втручання розробника. Окремо перевіряються одиночна гра та 60-хвилинна сесія чотирьох гравців. Заражені патрулюють, реагують на постріли й транспорт, переслідують, після втрати прямого контакту перевіряють останнє відоме місце цілі та обходять доступні перешкоди. Тихе й шумне проходження демонструють різну реакцію. Крафтинг, базове укриття, бойові взаємодії, транспорт і збереження працюють разом у межах зрізу; це не окрема публічна демоверсія.

К3. Альфа стартового продукту - місяць 9

У збірку інтегровано весь обов'язковий обсяг раннього доступу за каталогом, погодженим на К1. Є наскрізне одиночне проходження основного циклу та двогодинна сесія восьми активних гравців із повторним входом. Перевіряються основні маршрути карти, інвентар, крафтинг, будівництво, транспорт і збереження прогресу. Проводяться щонайменше дві зовнішні тестові сесії з учасниками поза командою; надаються відгуки й перелік дефектів за пріоритетами. Основні системи не можуть залишатися лише планом або відеомакетом. Після К3 нові великі можливості не додаються без погодження зміни обсягу.

К4. Надійність мережевого світу - місяць 12

Проводяться чотиригодинна сесія з 16 активними гравцями та окремий 24-годинний прогін сервера зі змінним навантаженням. Перевіряються гравці в одній небезпечній зоні й у різних частинах карти, заражені, транспорт, споруди, сховища, повторні підключення, перезапуск і відновлення з резервної копії. Звіт розділяє реальних учасників та імітоване навантаження. Зафіксовано підтримувану конфігурацію й дотримання показників паспорта тесту; немає невиправлених блокувальних дефектів у цих сценаріях. Запуск приватного сервера перевірено за інструкцією. Зменшення цілі з 16 гравців потребує окремого погодження, а не оголошується виконанням початкової цілі.

К5. Готовність до платного раннього доступу - місяць 14

Перевірені чисте встановлення, запуск через Steam, оновлення, одиночна й мережева гра, налаштування, українські та англійські тексти й продовження збереженого прогресу. Погоджений стартовий контент має підтверджені права використання. Офіційні світи пройшли тестове розгортання; готові інструкції підтримки, резервування та термінового виправлення. До відкриття продажів перевіряються виробнича готовність і забезпеченість перших післязапускових оплат; факт публічного запуску фіксується окремо. Незавершена зовнішня перевірка магазину не означає автоматичного приймання запуску або автоматичного порушення команди: фіксуються причина, вплив і погоджений план дій.

Єдині правила перевірки

У місяці 1 готуються, а на К1 фіксуються паспорти тестів: версія збірки, еталонні конфігурації клієнта й сервера, роздільність і графічні налаштування, кількість активних заражених, об’єктів і ділянок світу, мережеві умови, допустимі показники продуктивності та точний набір даних збереження. Показники не підбираються заднім числом під результат. Усі обов’язкові сценарії відповідної контрольної точки мають бути пройдені; відхилення зазначаються явно.

Блокувальний дефект - відсутність погодженого ключового результату, неможливість запуску або основного циклу, систематичний розрив тестової сесії, втрата перевірюваних збережень, неконтрольоване дублювання предметів чи порушення прав доступу. Незначні візуальні недоліки, окремі правки тексту й неблокувальні доробки балансу можуть залишатися в погодженому списку виправлень. Оцінка ґрунтується на сценарії та впливі помилки, а не лише на її назві.

Час інтеграції, документування, тестування й виправлення входить до щомісячних виробничих бюджетів. Один основний тестовий сервер використовується протягом розробки; додаткові офіційні світи розгортаються ближче до запуску. Кількість предметів, площа карти та повний набір різновидів заражених визначаються каталогом К1 у межах наявних ресурсів; цей план не додає непогоджених режимів, сюжетної кампанії, консолей або обов’язкового публічного демо.

Передання та строки розгляду

До початку фінансування сторони погоджують календар дат, відповідальних за приймання та канал письмового обміну. Повний пакет контрольної точки передається не пізніше ніж за 10 робочих днів до наступного міжетапного авансу, а для К5 - до планового відкриття продажів. Остання частина етапу включає перевірку, доробки й підготовку переходу, а не початок реалізації його ключового результату.

Пакет містить збірку з номером версії, інструкцію запуску, демонстрацію, протоколи тестів, перелік виконаних критеріїв і відомих дефектів, звіт план/факт за витратами, залишки та найближчі оплати. Інвестор має 5 робочих днів від отримання повного доступного пакета для приймання або одного зведеного переліку обґрунтованих зауважень. Для кожного зауваження зазначаються критерій, кроки відтворення, очікуваний і фактичний результат та вплив. Нові побажання не підміняють зауважень до погодженого обсягу.

Повторна перевірка стосується виправлених пунктів і пов’язаних регресій та триває до 3 робочих днів. Підсумковий щомісячний звіт надається протягом 5 робочих днів після завершення місяця; він не є підставою переносити вже погоджений аванс, необхідний на початку наступного місяця.

Рішення та зв’язок із фінансуванням

Прийнято: ключові критерії виконані, наступний етап і його щомісячні аванси продовжуються за графіком. Прийнято із зауваженнями: ключовий результат отримано, неблокувальні доробки включаються до списку зі строками й відповідальними без автоматичної зупинки платежів. Потребує доопрацювання: конкретний ключовий критерій не виконано; протягом 3 робочих днів автор подає план виправлення, вартість, джерело коштів і дату повторної перевірки.

Рішення про перехід або забезпечений план доробок має бути зафіксоване до строку наступного міжетапного авансу. Усередині прийнятого етапу щомісячні внески не залежать від повторного суб’єктивного схвалення кожного місяця. Пропонується закріпити в договорі: затримка розгляду інвестором без своєчасних обґрунтованих зауважень не зупиняє погоджений графік фінансування. Це не скасовує перевірки результату чи обов’язку виправити підтверджені дефекти.

За своєчасно підтвердженого істотного невиконання початок нових залежних робіт наступного етапу не запускається автоматично. Звичайні виправлення та повторні перевірки плануються в межах відповідних виробничих статей. Якщо цього недостатньо, сторони погоджують перерозподіл ще не законтрактованих коштів, перенесення або зміну майбутнього обсягу робіт чи інший забезпечений план. Окремого виробничого резерву не передбачено. Додаткові кошти, подовження строків і зміна обсягу потребують окремого письмового погодження. Немає автоматичного обов’язку інвестора фінансувати перевищення або автора завершувати необмежений обсяг власним коштом.

Оплати команді, зміни та розбіжності

Перед замовленням робіт забезпечується фінансування всіх платежів за відповідним завданням, включно з можливими погодженими витратами на його завершення. Приймання інвестором не переносить оплату вже належно виконаної роботи команди. Майбутні завдання за межами забезпеченого етапу не замовляються наперед без джерела коштів. Якщо план продовження не погоджений, виконуються профінансовані зобов'язання, зберігаються матеріали й припиняється прийняття нових незабезпечених замовлень.

Зміни оцінюються за впливом на результат, строки й оплату до початку відповідних робіт. Перенесення оплати між місяцями не збільшує ліміт; перевищення статті та перерозподіл між напрямами погоджуються письмово. Дані про вішлісти й продажі впливають на майбутні маркетингові рішення, але не підміняють технічні критерії та не скасовують оплату виконаних завдань.

Технічну розбіжність спочатку розбирають спільним відтворенням тесту; за потреби сторони погоджують незалежного фахівця, обсяг доступу, строк і джерело оплати його роботи. Його залучення не передає управління проєктом чи права на гру. Остаточне договірне оформлення процедури перевіряється юристом. Базові 50/50, п'ятирічний строк від платного запуску та відсутність гарантованого повернення капіталу залишаються без змін.

Робота після запуску

Під час раннього доступу команда продовжує виправлення, оновлення, балансування та завершення базової гри. Орієнтир - версія 1.0 приблизно через 26 місяців від початку фінансування, з підвищенням базової ціни з €14,99 до €19,99. Цей перехід не запускає заново п'ятирічний строк інвестора.

На перші 12 місяців раннього доступу використовується розрахунковий бюджет €8 000 на місяць, або €96 000 за рік. Перші оплати підтримує окремий оборотний резерв орієнтовно €16 000. Подальші бюджети погоджуються з інвестором відповідно до надходжень і потреб; оплата команди не відкладається до виплат магазину.

Повноцінна сюжетна кампанія є окремим етапом із додатковим бюджетом €100 000 і тривалістю щонайменше ще 12 місяців. Орієнтир релізу 1.0 приблизно через 26 місяців стосується базової survival-гри й не включає автоматично окрему сюжетну кампанію до вже погоджених бюджетів. Післязапускові витрати та фінансування додаткового сюжетного етапу погоджуються окремо.

Організація виконання

Запланована команда складається з п'яти учасників: автор проєкту як основний програміст і геймдизайнер, один 2D-художник, дві 3D-моделерки та один 3D-аніматор. Бюджет 3D-моделей і текстур є спільним для обох моделерок.

Кошти використовуються за помісячним календарем і лімітами напрямів у вкладці «4. Кошторис, команда та умови». Щомісячна звітність доповнюється прийманням

контрольних точок К1-К5 за наведеною процедурою. Проміжні демонстрації можливі частіше у міру готовності.

Поточна технічна стадія

ZombieZ перебуває на стадії іграбельного технологічного прототипу. Нижче розділено можливості, перевірені в одиночній сесії, інтегровані системи, що потребують ширшого тестування, та заплановані продуктові вдосконалення. Наявність функції в коді не прирівнюється до її готовності до публічного запуску.

Підтверджено наданим технічним оглядом

У тестовій одиночній сесії запускається світ і завантажується збереження; працюють пересування, показники виживання, інвентар та екіпірування, ближній бій, взаємодія з оточенням, базовий AI і транспортні системи. Доступні ігровий інтерфейс, меню та налаштування.

Середовище огляду: Unity 6000.6.2f1, Windows x64, запуск у Unity Play Mode. Зафіксовано 1 508 C#-скриптів, близько 364 700 рядків коду, п'ять сцен і 65 104 об'єкти в активній сцені, зокрема 17 транспортних засобів. Це показники обсягу прототипу, а не самостійна оцінка його якості.

В описаній перевірці після виправлень консоль не зафіксувала помилок, попереджень і винятків. Це результат конкретної сесії, а не висновок про відсутність помилок у всіх режимах; окремі тривалі та навантажувальні тести ще потрібні.

Матеріали прототипу



Переглянути відео іграбельного прототипу

Робочий прототип: зображення та відео демонструють поточні механіки, а не фінальне візуальне оформлення.

Підсумкова оцінка готовності

Напрям	Стан
Основний цикл виживання	Працює у перевіреній одиночній сесії
Ширина механік	20 категорій систем із різними статусами перевірки

Напрям	Стан
Одиночний режим	Підтверджено запуск і основні взаємодії
UI і збереження	Працюють
Транспорт	Базова робота перевірена; потрібні розширені тести
Будівництво і крафтинг	Інтегровано; потрібні наскрізні тести
AI	Базова поведінка працює; навігація потребує розвитку
Multiplayer	Архітектура інтегрована; спільні онлайн-тести попереду
Автоматизовані тести	Початкове покриття; розширення в плані виробництва
Окрема Windows-збірка	Заплановано ранню тестову збірку та підготовку перед запуском
Комерційна готовність	Виробнича ціль після розвитку AI, онлайн-тестів і підготовки запуску

Каталог ігрових систем

1. Персонаж і пересування

Ходьба, біг, стрибки, присідання, положення лежачи, плавання, драбини та місця у транспорті. Поза впливає на рух, камеру, витривалість, помітність і використання зброї. Передбачено перевірку перешкод під час зміни положення та мережеве представлення персонажа.

2. Виживання та стан персонажа

Здоров'я, голод, спрага, інфекція, витривалість, кисень і температура; кровотечі, переломи, лікування, смерть та відродження. Стан персонажа взаємодіє з погодою, небезпечними зонами й умовами середовища.

3. Інвентар і предмети

Сітковий інвентар, переміщення й обертання предметів, підбір і викидання, стан та якість, одяг, рюкзаки, сховища й багажники. Є вісім гарячих клавіш і механізми мережевого оновлення.

4. Екіпірування

Вибір активного предмета, основна й додаткова зброя, швидке перемикання, огляд, анімації та стани використання; інтеграція зі стаціонарною зброєю.

5. Бойова система

Ближній бій перевірений у прототипі. Реалізовано вогнепальну зброю, боєприпаси й модифікації, перезаряджання, віддачу, зношення, зональні пошкодження, вибухівку, метальні предмети, пастки й турелі. Повний арсенал потребує послідовного тестування та балансування.

6. Крафтинг

Рецепти, перевірка матеріалів, створення й перетворення предметів, ремонт, обмеження рецептів та інтерфейс. Повні ланцюжки виробництва й мережеві запити потребують комплексної перевірки.

7. Будівництво й база

Споруди та барикади, перевірка встановлення, власність, захищені території, двері й замки, сховища, ліжка, електроживлення, оборона, вирощування, приготування та збирання ресурсів. Передбачено ремонт, демонтаж, збереження й синхронізацію; потрібні наскрізні тести.

8. Взаємодія зі світом

Предмети, двері, драбини, сховища, записки, ресурси, руйновані та квестові об'єкти, NPC, генератори, транспорт і господарські споруди. Основні взаємодії доступні в прототипі; рідкісні поєднання перевіряються окремо.

9. Зомбі та AI

Є поява зомбі, варіанти противників, вибір цілі, переслідування, атаки, пошкодження, смерть і нагороди. Розвинена навігація, вільне патрулювання, пошук здобичі та групова поведінка є завданнями інвестиційного етапу, а не вже завершеними можливостями.

10. Тварини

Інтегровані поява, поведінкові стани, здоров'я, пошкодження, здобич та мережеве представлення. Потрібна перевірка поведінки в різних ділянках світу.

11. Транспорт

Паливо, акумулятори, двигун і керування, сидіння, пасажири, багажники, власність, пошкодження коліс і корпусу, ремонт, освітлення, сигнали та спеціальне обладнання. Базова робота підтверджена; різні типи машин і онлайн-взаємодії потребують ширших тестів.

12. Світ і середовище

Освітлення, дощ, сніг, температура, вода, рослинність, ресурси й небезпечні зони; регіональне завантаження, деталізація за відстанню та системи появи об'єктів. Наповнення фінального світу й вимірювання продуктивності входять до виробничої програми.

13. Завдання, NPC та економіка

Інтегровано діалоги, завдання, умови, нагороди, торговців, валюти, репутацію та маркери. Це основа для майбутнього сюжетного контенту, а не готова сюжетна кампанія.

14. Навички й прогресія

Досвід, репутація, категорії навичок, покращення, тимчасові підсилення, інтерфейс і збереження прогресу. Фінальний баланс та мережева узгодженість перевірятимуться разом з основними механіками.

15. Групи й соціальні механіки

Створення груп, ранги, запрошення, дозволи та спільний доступ до майна; текстовий і голосовий зв'язок, радіочастоти. Реалізація потребує перевірки реальними мережевими сесіями.

16. Multiplayer і сервери

У коді присутні інтеграція зі Steam, пошук серверів, лобі, пряме підключення, клієнт-серверний обмін, виділений сервер, конфігурація й адміністративні команди. Повноцінну роботу multiplayer ще потрібно підтвердити спільними та навантажувальними тестами.

17. Інтерфейс і меню

Меню запуску, ігрові показники, інвентар, крафтинг, навички, діалоги, завдання, торгівля, пауза та налаштування. Для релізу заплановані єдиний візуальний стиль і перевірка зручності користування.

18. Збереження

Інтегровані дані персонажа, предметів, навичок, завдань, транспорту, споруд і світу. Завантаження одиночного прогресу перевірене; серверне відновлення й сумісність даних між оновленнями потребують окремих тестів.

19. Режими гри

Пріоритет першого запуску - survival для одиночної та мережевої гри. Додаткові режими, присутні в коді, є резервом розвитку й не збільшують автоматично обсяг програми підготовки раннього доступу.

20. Модифікації та інструментарій

Є завантаження пакетів контенту, інтеграційні механізми Workshop, редактор рівнів, локалізація, перевірка ресурсів та інструменти збірки. Публічна підтримка модифікацій потребує окремої продуктової перевірки й документації.

Підсумок

ZombieZ має іграбельну основу та широкий набір інтегрованих механік. Наступна інвестиція переводить акцент із наявності систем на якість ігрового досвіду, розвинену поведінку зомбі, перевірену мережеву гру та комерційний запуск. Готовність кожного напряму підтверджуватиметься збірками й результатами тестів.

Кошторис, команда та умови

Перший інвестиційний етап і порядок участі

Призначення інвестиції

Загальний бюджет підготовки ZombieZ до платного раннього доступу (Early Access) у Steam для PC становить €147 000 на 14 місяців: €12 000 на два місяці препродакшену та €135 000 на основне виробництво й маркетинг підготовки та запуску. Із цієї суми €100 000 передбачено на основні виробничі та стартові напрями і €35 000 на маркетинг. До програми входить початкове розгортання офіційних серверних світів ближче до продажів. Суми за напрямами не є місячними ставками окремих виконавців.

Окремо передбачаємо оборотний резерв запуску орієнтовно €16 000 для безперервної роботи в перші місяці раннього доступу. За його повного надання сукупне вкладення становитиме €163 000: €147 000 до запуску та €16 000 оборотного резерву. Резерв надається за окремо погодженим графіком ближче до запуску; фактична потреба уточнюється за календарем оплат і надходжень.

Фінансування препродакшену

На перші два місяці програми передбачено по €6 000 на початку кожного місяця, разом €12 000. Кошти спрямовуються на дизайн-документ, прототипування, блокінг стартової карти й ключових локацій, перевірку механік та підготовку основного виробництва. Обсяг робіт залучених спеціалістів погоджується в межах цього ліміту.

Препродакшен є окремою оплачуваною фазою в місяцях 1-2. Його бюджет €12 000 додається до €135 000 основного виробництва й маркетингу; разом до запуску - €147 000. Основне виробництво в місяцях 3-14 використовує підготовлені прототипи, блокінги та дизайн-документ і фінансує подальшу реалізацію, наповнення, інтеграцію й тестування. Оплачені підготовчі результати не замовляються й не оплачуються повторно. Витрати розмежовуються за завданнями та періодами; придбання ліцензій, матеріалів і послуг враховуються один раз. Оборотний резерв €16 000 призначений окремо для післязапускового періоду.

Розподіл бюджету

Стаття витрат	Бюджет	Призначення
Препродакшен, місяці 1-2	€12 000	Два місяці по €6 000: дизайн-документ, прототипування, блокінг і перевірка механік.
Програмування	€60 000	Ігрові системи, AI, мережа, інтеграція, оптимізація, збірки
2D-арт	€5 000	Концепти, інтерфейс, іконки, логотип, ілюстрації для Steam

Стаття витрат	Бюджет	Призначення
3D-моделі та текстури	€11 000	Персонажі, заражені, оточення, предмети, зброя, транспорт
3D-анімації та підготовка скелетів	€7 000	Скелети, рух, атаки, реакції, анімації рук і предметів
Маркетинг і підготовка запуску	€35 000	Маркетолог, спільнота, відеоматеріали, оглядачі, рекламні тести, додаткові матеріали та сервіси
Звукове оформлення та музика	€6 000	Звукові бібліотеки, авторські ефекти й музика, адаптація та перевірка звукового балансу в ігрових сценах
Зовнішнє тестування	€4 000	Ігрові й мережеві перевірки, різні ПК, відтворення помилок, звіти та повторне тестування виправлень
Сервери та інфраструктура	€2 500	Тестове середовище, резервні копії, моніторинг, старт сервера
Програмні інструменти та публікація	€3 500	Необхідні плагіни, сервіси, підписки та публікація гри
Англійська локалізація та вичитка	€500	Англійські тексти інтерфейсу та сторінки Steam
Адміністративні витрати	€500	Бухгалтерське обслуговування, документообіг, платіжні витрати
Разом до раннього доступу	**€147 000**	**Препродакшен, виробництво та запуск за 14 місяців**
Оборотний резерв запуску (окремо)	€16 000	Фінансування перших післязапускових оплат; не входить до €147 000.
Разом із повним оборотним резервом	**€163 000**	**€147 000 до запуску + €16 000 резерву після запуску.**

Помісячні витрати та авансове фінансування

Нижче наведено базовий план оплат і внесків для погодження з інвестором. Він деталізує бюджети €12 000 препродакшену, €100 000 основного виробництва та €35 000 маркетингу. Помісячний розподіл є попередньою робочою оцінкою, а не підтвердженими ставками, договорами виконавців або незмінним переліком майбутніх оплат. Конкретні обсяги й дати уточнюються до замовлення робіт за пропозиціями виконавців, готовністю матеріалів і результатами перевірок. Перерозподіл коштів та зміни авансів погоджуються завчасно; перевищення загального бюджету потребує окремої домовленості.

У таблиці всі суми в євро. «Розробка» охоплює €12 000 препродакшену в місяцях 1-2 та €100 000 виробничих оплат у місяцях 3-14. «Маркетинг» показує повні €35 000 планових оплат цього напряму. Базовий аванс дорівнює сумі цих двох колонок і надходить на початку відповідного місяця до його обов'язкових оплат. Таблиця є базовим календарем для погодження, а не гарантією точності кожної майбутньої витрати. Після погодження зміни сум і строків внесків оформлюються завчасно, без одностороннього порушення забезпечених оплат.

Місяць	**Розробка**	**Маркетинг**	**Аванс**	**Накопичено**
1	6 000	0	6 000	6 000
2	6 000	0	6 000	12 000
3	8 450	3 700	12 150	24 150
4	8 750	1 600	10 350	34 500
5	9 000	2 300	11 300	45 800
6	9 050	1 900	10 950	56 750
7	9 400	3 050	12 450	69 200
8	9 550	3 300	12 850	82 050
9	9 500	3 850	13 350	95 400
10	8 100	1 200	9 300	104 700
11	7 925	1 250	9 175	113 875
12	7 125	1 750	8 875	122 750
13	6 625	4 150	10 775	133 525
14	6 525	6 950	13 475	147 000
Разом	**112 000**	**35 000**	**147 000**	**147 000**

Контрольна сума: €112 000 планових оплат розробки (€12 000 препродакшену + €100 000 основного виробництва) + €35 000 маркетингових оплат = €147 000. Увесь бюджет розподілений між конкретними напрямами робіт без окремих виробничої та маркетингової резервних статей. Кожна робота й оплата враховуються один раз.

Окремого нерозподіленого запасу на виробничі чи маркетингові перевитрати не передбачено. Непередбачені потреби оцінюються до прийняття нових зобов’язань: сторони погоджують перерозподіл ще не законтрактованих коштів, зміну майбутнього обсягу або додаткове фінансування. Невитрачені кошти не є прибутком для розподілу. Окремі €16 000 оборотного резерву призначені для післязапускових оплат і не використовуються автоматично для покриття виробничих перевитрат.

Препродакшен: деталізація двох авансів

Місяць 1, €6 000: робота автора над геймдизайном, технічними перевірками та організацією - €5 000; 2D-концепти - €600; тестова інфраструктура - €100; інструменти - €200; адміністративні потреби - €100.

Місяць 2, €6 000: робота автора - €5 000; 2D-концепти - €300; невеликий 3D-зразок для перевірки художнього процесу - €400; тестова інфраструктура - €100; інструменти - €100; адміністративні потреби - €100. Це внутрішні планові ліміти окремих завдань, не доплата поверх €12 000. Підготовлені матеріали використовуються надалі без повторного замовлення тих самих результатів.

Основне виробництво: розкладка оплат за статтями

У таблиці всі суми в євро; місяці 3-14 відповідають дванадцяти місяцям продакшену. «Код» - програмування; «3D» - спільний бюджет моделерок, а не сума для кожної; «анімація» включає підготовку скелетів; «інструменти» включають публікацію; «локалізація» - англійська та вичитка. Таблиця охоплює повні €100 000 планових виробничих оплат.

Місяць	Програмування та графіка	Звук та інші виробничі потреби
3	Код 5 000; 2D 800; 3D 1 000; анімація 400.	Звук 0; тести 0; сервери 100; інструменти 1 000; локалізація 100; адміністративні 50.
4	Код 5 000; 2D 600; 3D 1 400; анімація 800.	Звук 300; тести 0; сервери 100; інструменти 500; локалізація 0; адміністративні 50.
5	Код 5 000; 2D 500; 3D 1 400; анімація 900.	Звук 450; тести 200; сервери 100; інструменти 400; локалізація 0; адміністративні 50.
6	Код 5 000; 2D 500; 3D 1 500; анімація 1 000.	Звук 600; тести 0; сервери 100; інструменти 300; локалізація 0; адміністративні 50.
7	Код 5 000; 2D 500; 3D 1 500; анімація 1 000.	Звук 750; тести 200; сервери 100; інструменти 300; локалізація 0; адміністративні 50.
8	Код 5 000; 2D 500; 3D 1 400; анімація 1 000.	Звук 900; тести 400; сервери 100; інструменти 200; локалізація 0; адміністративні 50.

9	Код 5 000; 2D 400; 3D 1 200; анімація 800.	Звук 1 050; тести 600; сервери 150; інструменти 200; локалізація 50; адміністративні 50.
10	Код 5 000; 2D 300; 3D 600; анімація 400.	Звук 750; тести 600; сервери 200; інструменти 150; локалізація 50; адміністративні 50.
11	Код 5 000; 2D 300; 3D 400; анімація 300.	Звук 600; тести 800; сервери 250; інструменти 150; локалізація 100; адміністративні 25.
12	Код 5 000; 2D 200; 3D 300; анімація 200.	Звук 300; тести 600; сервери 300; інструменти 100; локалізація 100; адміністративні 25.
13	Код 5 000; 2D 200; 3D 200; анімація 100.	Звук 150; тести 400; сервери 400; інструменти 100; локалізація 50; адміністративні 25.
14	Код 5 000; 2D 200; 3D 100; анімація 100.	Звук 150; тести 200; сервери 600; інструменти 100; локалізація 50; адміністративні 25.

Підсумки статей: програмування €60 000; 2D-арт €5 000; 3D-моделі й текстури €11 000; анімація €7 000; звук €6 000; зовнішні тести €4 000; сервери €2 500; інструменти й публікація €3 500; локалізація €500; адміністративні потреби €500. Разом €100 000 планових виробничих оплат.

Художні роботи оплачуються за погодженими пакетами результатів і зайнятістю, а не передбачають повну зайнятість усіх учасників щомісяця. Основне наповнення припадає на місяці 3-9, далі переважають інтеграція, виправлення й підготовка запуску. Планова рівномірна частина програмування становить €5 000 на місяць протягом продакшену. Податки та комісії конкретних оплат враховуються в межах повної погодженої вартості; недостатність ліміту погоджується до замовлення, а не приховано додається до авансу.

Фінансові межі виробничих етапів

Етап К1, місяці 1-2: €12 000, накопичено €12 000. Етап К2, місяці 3-5: €33 800, накопичено €45 800. Етап К3, місяці 6-9: €49 600, накопичено €95 400. Етап К4, місяці 10-12: €27 350, накопичено €122 750. Етап К5, місяці 13-14: €24 250, накопичено €147 000. Це базовий розподіл фінансування за етапами, включно з відповідними виробничими й маркетинговими оплатами, а не лише вартістю програмування.

Перші два аванси не містять додаткових маркетингових оплат. У препродакшені автор і художник готують вихідні матеріали; зовнішні послуги маркетолога й інші платні активності починаються з місяця 3. Їхні результати не оплачуються вдруге як препродакшен. Помісячна маркетингова деталізація наведена у вкладці «6. Просування та сервери».

Рух коштів і резерв запуску

Плановий залишок = залишок на початок + отримані внески - фактичні оплати. До коригування наступного авансу відокремлюються кошти чинних замовлень і найближчих погоджених оплат та вільний залишок; одна й та сама потреба не фінансується повторно. Кошти післязапускового оборотного резерву, якщо вони вже надані, обліковуються окремо за призначенням. Зміни сум або строків внесків погоджуються письмово завчасно з урахуванням найближчих оплат, без одностороннього утримання авансу через формальний залишок.

Окремі €16 000 оборотного резерву запуску не входять до таблиці €147 000. На К4 перевіряються план перших двох місяців продажів, дата доступності коштів і джерело резерву; до першої післязапускової оплати відповідна сума має бути забезпечена. За повного надання резерву загальне вкладення становить €163 000. Він фінансує частину вже змодельованих €96 000 післязапускових витрат, а не додається до них як повторна витрата.

Порядок приймання К1-К5 і наслідки зауважень наведені у вкладці «3. Виробничий план і готовність». Незначні дефекти або затримка адміністративного розгляду не мають автоматично зупиняти погоджені оплати. Водночас майбутні незабезпечені роботи не замовляються, а перевищення €147 000 або зміна обсягу потребують окремої домовленості.

Команда

Запланована команда складається з п’яти учасників: автор проєкту як основний програміст і геймдизайнер, один 2D-художник, дві 3D-моделерки та один 3D-аніматор. Бюджет 3D-моделей і текстур є спільним для обох моделерок.

Готовність команди та порядок її формування

Для реалізації ZombieZ визначено основні виробничі ролі та є попередні домовленості із зацікавленими спеціалістами. Зокрема, у проєкті передбачена участь **Едуарда Жилінського**, 2D-художника, з яким автор має тривалий досвід спільної роботи та довірчі професійні відносини, а також **Юлії Богорадової**, 3D-моделерки оточення. Крім них, зацікавленість у роботі над ZombieZ висловили ще декілька спеціалістів із 3D-графіки, кандидатури яких розглядатимуться відповідно до потреб виробництва.

Майбутніх учасників об’єднує зацікавленість у створенні якісної, комерційно успішної гри, її подальшому розвитку та продовженні співпраці над наступними проєктами. Водночас на поточному етапі участь спеціалістів ґрунтується на попередніх домовленостях і ще не оформлена договорами.

Остаточне комплектування команди та оформлення її залучення відбуватимуться після укладення інвестиційного договору й надходження першого траншу фінансування. На цьому етапі уточнюються актуальна доступність кандидатів, персональний склад, обсяг зайнятості, винагорода та дати початку роботи відповідно до погоджених виробничого плану, бюджету й графіка фінансування.

Такий порядок дозволяє переходити від попередніх домовленостей до конкретних оплачуваних завдань на забезпеченій фінансовій основі. До підтвердження фінансування автор не бере на себе незабезпечених зобов'язань щодо оплати та не вимагає від спеціалістів відмовлятися від інших замовлень або резервувати свій робочий час на невизначений строк. Після початку фінансування співпраця оформлюється з конкретними умовами, зрозумілими для всіх сторін.

Підготовка команди вже ведеться: є визначені ролі, конкретні кандидатури та зацікавленість у співпраці. Інвестиція забезпечує перехід до договірно оформленої виробничої роботи, а не лише початок пошуку людей. Наявність кількох кандидатів у 3D-напрямі дає можливість підібрати виконавців під заплановані завдання й сама по собі не означає збільшення чисельності команди або кошторису.

Із кожним залученим виконавцем до початку відповідних робіт та авансових оплат укладатиметься письмовий договір, який визначатиме завдання, строки, винагороду, порядок передання результатів і вихідних файлів, а також оформлення майнових прав. Залучення спеціалістів здійснюватиметься відповідно до послідовності виробничих завдань, щоб оплачуваний час використовувався на потрібну проєкту роботу.

Досвід автора та власні інструменти розробки

Професійний досвід

Автор ZombieZ має понад 15 років досвіду в розробці, зокрема у виконанні різноманітних проєктів на замовлення сторонніх клієнтів. Досвід охоплює також роботи на умовах угод про нерозголошення (NDA), тому відомості про відповідних замовників, проєкти та їхні внутрішні рішення не розкриваються всупереч зобов'язанням конфіденційності.

Для ознайомлення з прикладами попередніх робіт інвестору надається відеопортфоліо автора. У ZombieZ автор відповідає за керування розробкою, геймдизайн та основне програмування, поєднуючи формування ігрового задуму з його технічною реалізацією.

Власний інструментарій розробки: UniBridge

Для роботи над ZombieZ автор розробив власний MCP-плагін UniBridge, який забезпечує зв'язок між Unity та ШІ-асистентами на кшталт Codex і Claude. Це інструмент інтеграції, що дозволяє використовувати можливості ШІ безпосередньо в робочому процесі розробки гри.

Через UniBridge ШІ-асистенти можуть взаємодіяти з редактором Unity в межах доступних інструментів плагіна. Зокрема, це дає змогу поєднувати програмування з внесенням змін у сцени, а не обмежувати використання ШІ текстовими порадами або підготовкою фрагментів коду поза редактором.

Практична мета UniBridge - скоротити обсяг повторюваних ручних операцій, спростити виконання технічних завдань і прискорити цикл внесення та перевірки змін. Для невеликої команди ZombieZ це власний засіб підвищення продуктивності, підготовлений ще до залучення інвестиції.

Застосування ШІ доповнює роботу розробника: визначення архітектури, геймдизайнерські рішення, перевірка змін і відповідальність за якість результату залишаються за автором проєкту.

UniBridge - уже створений, працездатний і перевірений на практиці виробничий інструмент, який автор і розробник ZombieZ постійно вдосконалює.

Учасники проєкту та портфоліо

Інвестору надаються посилання на портфоліо автора та спеціалістів, із якими обговорюється участь у ZombieZ. Ці матеріали дозволяють ознайомитися з їхніми попередніми роботами та оцінити відповідність навичок виробничим потребам проєкту.

Учасник	Роль та участь у ZombieZ	Портфоліо
Автор проєкту	Керування розробкою, геймдизайн і основне програмування ZombieZ.	Відеопортфоліо на YouTube.
Едуард Жилінський	Запланований 2D-художник. Має тривалий досвід співпраці з автором; також визначений для резервного операційного керування за погодженим порядком.	Портфоліо на ArtStation.
Юлія Богорадова	Запланована 3D-моделерка оточення. Напрям роботи - тривимірні моделі об’єктів ігрового середовища.	Портфоліо на ArtStation.
Еліза, Велика Британія	Спеціалістка, яка висловила готовність долучитися до художньої команди. Конкретні завдання, обсяг участі та зайнятість погоджуються під час остаточного комплектування команди.	Портфоліо на ArtStation.

Окрім зазначених спеціалістів, зацікавленість у співпраці висловили інші кандидати на 3D-напрям. Остаточний склад і розподіл завдань визначатимуться після погодження фінансування та надходження першого траншу, у межах затвердженого виробничого плану й бюджету. Наявність додаткових кандидатів не означає автоматичного збільшення чисельності команди або кошторису.

Організація роботи та передання результатів

Договори з виконавцями визначатимуть завдання, очікувані результати, строки, винагороду, графік оплати, порядок погодження правок і приймання робіт, а також умови конфіденційності.

Передання результатів охоплюватиме готові матеріали та погоджені вихідні файли, необхідні для їх інтеграції в гру й подальшого доопрацювання. Матеріали передаватимуться до проєктного сховища поетапно, у міру виконання завдань.

Оплата роботи здійснюватиметься за погодженими договорами й не залежатиме від майбутніх продажів гри. Зацікавленість учасників у комерційному успіху доповнює їхні професійні зобов’язання, а не замінює оплату праці.

Права на створений контент

Договори передбачатимуть передання майнових прав на оригінальні результати, створені спеціально для ZombieZ, відповідно до погодженої моделі володіння проєктом: права оформлюються за автором проєкту, а ФОП-видавець отримує необхідні права для видання та комерційного використання гри.

У договорах визначатимуться конкретні матеріали, обсяг переданих прав, момент і умови їх переходу та відповідна винагорода. Оформлення має забезпечувати можливість використовувати контент у грі, оновленнях, доповненнях і рекламних матеріалах, а також доопрацьовувати його із залученням інших спеціалістів.

Завершення співпраці з окремим виконавцем не повинно перешкоджати подальшому використанню результатів, права на які належно передані. Порядок передання справ і збереження набутих прав закріплюватиметься в договорах.

Договори та документи про передання результатів зберігатимуться в документації проєкту й будуть доступні інвестору для перевірки в межах погоджених умов конфіденційності. Остаточні положення договорів перевірятимуться юристом до підписання.

Межі та принципи використання коштів

Зведений бюджет до раннього доступу становить €147 000: препродакшен - €12 000; основне програмування - €60 000; графіка й анімації основного виробництва - €23 000; маркетинг - €35 000; інші виробничі та стартові потреби - €17 000. До останньої суми входять €6 000 на звук і музику та €4 000 на зовнішнє тестування. Бюджет препродакшену покриває роботу та необхідні поточні витрати цієї фази, а виробничі статті - наступні 12 місяців. Виробничий і маркетинговий бюджети повністю розподілені за напрямами робіт. Оборотний резерв запуску €16 000 до €147 000 не входить.

Базові ілюстрації, логотип та інтерфейс входять до 2D-арту. Маркетингова стаття охоплює роботу з аудиторією, відеоматеріали, розміщення та лише додаткові рекламні адаптації й мови сторінки, яких немає в завданнях художника або базової англійської локалізації. Кожна робота й витрата враховується один раз.

Зовнішнє тестування, звук і переклади передбачені як окремі послуги в межах відповідних лімітів, а не як додаткові штатні посади на весь рік.

€2 500 на інфраструктуру першого виробничого етапу передбачені для одного основного тестового сервера, резервних копій, моніторингу, передзапускових перевірок та початкового розгортання потрібної кількості офіційних світів ближче до раннього доступу. Утримання кількох публічних світів протягом усього року розробки не закладається. Ця сума не є бюджетом утримання публічних серверів протягом усього наступного року.

Повноцінна сюжетна кампанія є окремим етапом із додатковим бюджетом €100 000 і тривалістю щонайменше ще 12 місяців. Орієнтир релізу 1.0 приблизно через 26 місяців

стосується базової survival-гри й не включає автоматично окрему сюжетну кампанію до вже погоджених бюджетів. Післязапускові витрати та фінансування додаткового сюжетного етапу погоджуються окремо.

Умови інвестування

Сторона договору та країна реєстрації

Стороною договору з інвестором зі сторони розробника виступатиме фізична особа-підприємець (ФОП), зареєстрована в Україні. У базовій організаційній схемі цей самий ФОП отримуватиме фінансування на свій підприємницький банківський рахунок, укладатиме договір із Valve щодо видання ZombieZ у Steam та отримуватиме виручку від продажів гри.

Проєкт відкритий до інвесторів як з України, так і з інших країн, з урахуванням вимог до інвесторів і походження капіталу, наведених нижче.

Реєстрація партнерського облікового запису Steamworks і оформлення видання гри заплановані в межах підготовки до продажів. Повні ідентифікаційні, реєстраційні та банківські реквізити ФОП надаються конкретному інвестору для перевірки та включаються до договору до його підписання й першого переказу фінансування. У цій інвестиційній пропозиції персональні реквізити не наводяться.

Правове оформлення фінансування та виплат інвестору, податкові умови й права на видання гри визначаються та перевіряються окремо до початку відповідних операцій.

Вимоги до інвесторів і походження капіталу

ZombieZ залучає інвестиції з дотриманням наведених нижче географічних, санкційних і репутаційних обмежень. Це політика відбору інвесторів проєкту.

Не розглядаються інвестиції від громадян або резидентів Російської Федерації, Республіки Білорусь, Ісламської Республіки Іран та Корейської Народно-Демократичної Республіки (Північної Кореї), а також від державних органів і компаній цих країн. Обмеження поширюються й на компанії, фонди та інші структури, зареєстровані в будь-якій іншій країні, якщо їхні кінцеві бенефіціарні власники або особи, що здійснюють фактичний контроль, належать до зазначених категорій чи інвестиційне фінансування прямо або опосередковано надходить від таких осіб, органів або структур.

Не розглядаються інвестиції від фізичних осіб, які на момент розгляду інвестиційної пропозиції фактично проживають або перебувають на тимчасово окупованих територіях України, а також від компаній та інших структур, які фактично знаходяться або здійснюють діяльність на цих територіях. Не приймається фінансування з цих територій, від окупаційних адміністрацій та підконтрольних їм структур, а також кошти, отримані від діяльності, що фінансує або матеріально підтримує збройну агресію проти України чи окупацію її територій.

Саме по собі місце народження, попереднього проживання або збережена українська реєстрація місця проживання на тимчасово окупованій території не є підставою для відмови. Українські інвестори, які виїхали з таких територій та фактично перебувають поза

ними, розглядаються на загальних умовах за відсутності інших зазначених у цьому розділі обмежень.

Незалежно від країни реєстрації або проживання, проєкт не співпрацює з інвесторами та їхніми кінцевими бенефіціарними власниками, щодо яких діють санкції України, Європейського Союзу, США, Великої Британії або Ради Безпеки ООН. Не допускається залучення інвестицій через посередників чи номінальних власників для приховування осіб або джерел коштів, на які поширюються зазначені обмеження.

До укладення інвестиційного договору перевіряються особа інвестора, його фактичне місце проживання або перебування, структура власності, кінцеві бенефіціарні власники, походження коштів та санкційні обмеження. У разі неможливості належно підтвердити ці відомості інвестиційна пропозиція від такого інвестора не приймається.

Договірне оформлення інвестиції

Фінансування ZombieZ передбачається оформити окремим письмовим договором між інвестором та українським ФОП зі сторони розробника. Договір визначатиме цільове використання коштів, обсяг і графік фінансування, виробничі зобов’язання, звітність та право інвестора на 50% прибутку проєкту, доступного для розподілу, протягом п’яти років від початку платного раннього доступу.

Базова економічна модель не передбачає окремого гарантованого повернення вкладення або автоматичного передання інвестору прав власності на гру. Комерційний ризик відокремлюється від відповідальності за порушення договору. Остаточна юридична конструкція, застосовне право, податковий порядок і механізм виплат погоджуються та перевіряються до підписання договору й першого переказу фінансування.

Базова пропозиція

За фінансування повної програми препродакшену, розробки та запуску ZombieZ у розмірі €147 000 інвестору пропонується 50% прибутку гри, доступного для розподілу за погодженою сторонами формулою, протягом п’яти років від першого платного публічного запуску. Інші 50% належать автору проєкту. Загальна сума виплат інвестору в межах цього строку не обмежується фіксованою сумою чи кратністю початкової інвестиції. Цей формат передбачає участь у конкретному ігровому проєкті без необхідності щоденного керування розробкою з боку інвестора.

Графік фінансування

Базовий графік містить 14 щомісячних авансових внесків на загальну суму €147 000. Конкретні суми наведені вище в таблиці «Помісячні витрати та авансове фінансування»: місяці 1-2 - по €6 000; місяці 3-14 - сукупно €135 000. Внески забезпечують погоджені оплати на початку відповідного робочого місяця.

Фінансування всередині прийнятого етапу здійснюється за погодженим графіком. Перехід після К1, К2, К3 і К4 пов’язаний із перевірюваними результатами та процедурою приймання у вкладці «3. Виробничий план і готовність». Календар перевірок узгоджується до підписання договору так, щоб рішення було отримано до наступного міжетапного авансу.

Зміна розміру чи строку внеску оформлюється письмово до відповідних оплат. Уже отримані кошти враховуються за залишками, чинними замовленнями й цільовим призначенням, без подвійного фінансування. Окремий оборотний резерв запуску до €16 000 не входить до суми €147 000. Можливе внесення всіх €147 000 одним платежем; це не скасовує поетапного контролю використання коштів.

Розрахунок прибутку для розподілу

Для розподілу між сторонами використовується позитивний залишок фактично отриманих комерційних надходжень ZombieZ після врахування податків, комісій магазинів і платіжних витрат, а також погоджених поточних витрат, безпосередньо пов'язаних з експлуатацією, підтримкою та просуванням гри. Цей залишок розподіляється 50/50 між інвестором та автором проєкту.

Розподіл 50/50 поширюється на прибуток від усіх джерел комерційної діяльності саме ZombieZ, зокрема продажів базової гри, косметичних наборів, платних доповнень (DLC) та іншого платного контенту проєкту. Для всіх цих джерел діє єдиний п'ятирічний строк участі інвестора від початку платного раннього доступу.

До поточних витрат належать сервери й інфраструктура, технічна підтримка, виправлення помилок, поточні оновлення, реклама та пов'язані з цими роботами послуги виконавців. Вони покриваються з надходжень проєкту до розподілу, а не лише з частки автора.

Кожне утримання або витрата враховується один раз. Якщо комісія, податок чи інше коригування вже враховані магазином при перерахуванні коштів, повторно їх не віднімають.

Погодження бюджетів після запуску

Після початку комерційних продажів автор проєкту щомісяця готує бюджет поточних витрат ZombieZ на наступний місяць за напрямами та погоджує його з інвестором до початку відповідного місяця.

У межах погоджених напрямів і сум автор проєкту самостійно здійснює оплати. Кожна окрема оплата в межах затвердженого бюджету не потребує додаткового узгодження.

Перевищення погоджених лімітів або додавання нових непередбачених статей витрат потребують окремого попереднього погодження з інвестором.

У щомісячному звіті автор проєкту відображає фактичні витрати за напрямами у зіставленні із затвердженим бюджетом та пояснює відхилення.

Базовий розрахунковий бюджет подальшої розробки та експлуатації ZombieZ на перші 12 місяців платного раннього доступу становить орієнтовно €8 000 на місяць, або €96 000 за рік. Він охоплює роботу команди над базовою грою та поточними оновленнями, тестування, підтримку гравців, сервери й інфраструктуру та просування.

Ці витрати планується покривати з фактичних надходжень проєкту до розподілу прибутку 50/50, а перехідний період підтримує окремо погоджений оборотний резерв запуску. €8 000 на місяць є базовим орієнтиром фінансової моделі, а не незмінним лімітом на весь строк участі: фактичні бюджети уточнюються за потребами гри та доступними

надходженнями за погодженням сторін. Фінансування понад погоджені суми не є автоматичним зобов'язанням інвестора.

Оплата роботи команди здійснюється за погодженим із виконавцями графіком, без прив'язки до строків отримання виручки від Steam чи інших магазинів. Відтермінування виплат команді не передбачається як спосіб покриття нестачі коштів у перехідний період.

Оборотний резерв запуску

Додаткове фінансування орієнтовно €16 000 призначене для двох місяців роботи за базового бюджету €8 000 на місяць. Воно забезпечує своєчасну оплату команди, підтримку гравців, роботу серверів, оперативні виправлення, поточні оновлення та погоджене просування, поки кошти від продажів ще не надійшли або не забезпечують найближчі оплати.

Комерційна мета резерву - підтримати здатність уже випущеної гри приносити дохід: команда продовжує працювати з першими покупцями, усуває виявлені проблеми та розвиває продукт без вимушеної паузи. Це фінансування конкретних післязапускових робіт, а не необмежене покриття збитків чи автоматична вимога витратити всю суму. Доцільність використання оцінюється за очікуваною користю подальших робіт і даними про попит на ZombieZ.

Перед запуском інвестору надаються актуальна збірка, результати ігрових і мережевих тестів, кількість та динаміка списків бажаного, реакція тестувальників, результати просування й домовленості з авторами контенту. На цій основі погоджуються план перших двох місяців, календар оплат і необхідна сума резерву. Після початку продажів оцінка доповнюється фактичними покупками, поверненнями, відгуками, активністю гравців і очікуваними надходженнями. Списки бажаного є показником інтересу, а сам вихід у Steam - виробничим результатом; жоден із цих фактів окремо не гарантує прибутку.

Джерело та графік надання резерву погоджуються до початку раннього доступу. Кошти на найближчі обов'язкові оплати мають бути доступні завчасно; своєчасна оплата команди не ставиться в залежність від перших продажів або дати виплати магазину. Якщо резерв надається частинами, строки надходження узгоджуються з календарем цих оплат.

Фактична потреба уточнюється за вільним залишком коштів, графіком платежів та надходженнями від продажів. Невибрану частину резерву не залучають без потреби; подальші витрати коригуються за результатами запуску з дотриманням уже погоджених оплат команді. Орієнтир €16 000 не є гарантією достатності за будь-якої тривалості затримок або слабких продажів.

Резерв є джерелом фінансування частини вже змодельованих €96 000 витрат першого року раннього доступу, а не додатковими €16 000 витрат поверх цієї суми. Витрати враховуються один раз, а інвестиційні надходження не є прибутком для розподілу. У розрахунку окупності враховується фактично внесена інвестором сума, включно з наданим резервом. Окремий спосіб повернення резерву або зміна частки 50/50 та п'ятирічного строку автоматично не встановлюються.

У щомісячному звіті після запуску відображаються фактичні надходження, враховані витрати й утримання, прибуток для розподілу та сума виплати інвестору.

Порядок розподілу та окупність

Прибуток, доступний для розподілу, ділиться між інвестором та автором проєкту у співвідношенні 50/50 від початку виплат. Окупність вкладення інвестора відбувається за рахунок отримання його частки прибутку. Окреме повернення вкладеного капіталу понад ці виплати та пріоритетне спрямування коштів на його повернення базовими умовами не передбачені.

Пріоритетний порядок повернення капіталу може обговорюватися окремо лише за запитом конкретного інвестора, готового надати визначений обсяг фінансування. Він не входить до базової пропозиції та можливий лише за взаємною письмовою домовленістю сторін. Без такої домовленості застосовуються розподіл прибутку 50/50 та п’ятирічний строк участі.

Досягнення окупності залежить від комерційних результатів гри. Базова пропозиція не встановлює гарантованої суми доходу або дати повного покриття вкладення.

Строк участі інвестора

Базовий строк участі становить п'ять років від дати першого платного публічного запуску ZombieZ у ранньому доступі. Вихід версії 1.0, косметичних наборів або доповнень (DLC) не запускає нового відліку і не подовжує цей строк. Період розробки до початку продажів не входить до цих п'яти років; переказ інвестиції та відкриття сторінки Steam не запускають відлік.

Після завершення п'ятирічного строку право на частку прибутку від нових продажів припиняється. Автоматичне продовження, зокрема до досягнення окупності, не передбачене. Продовження участі можливе лише за новою взаємною домовленістю сторін.

Завершення строку не скасовує остаточних розрахунків за продажі, здійснені протягом періоду участі, навіть якщо відповідні кошти надійдуть пізніше.

Походження контенту та ліцензування сторонніх компонентів

Тимчасова графіка прототипу та оригінальний контент

Показаний інвестору прототип ZombieZ демонструє ігрові механіки та поточну технічну основу. Спрощені моделі заражених і графічне оформлення є тимчасовими та не представляють запланований вигляд комерційної версії.

Протягом 12-місячного основного виробничого етапу після препродакшену передбачається заміна тимчасової графіки на контент, підготовлений для ZombieZ. Основу художньої ідентичності гри формуватимуть оригінальні персонажі, моделі, ілюстрації, інтерфейс та інші матеріали, створені командою відповідно до візуальної концепції проєкту.

Використання готових ресурсів

За виробничої доцільності власний контент може доповнюватися окремими моделями, текстурами, анімаціями, звуками та іншими ресурсами з Unity Asset Store або інших спеціалізованих майданчиків. Такий підхід дозволятиме спрямовувати роботу команди

насамперед на елементи, що визначають унікальність ZombieZ, не витрачаючи зайві ресурси на створення кожного допоміжного об’єкта з нуля.

Сторонні компоненти використовуватимуться лише за наявності ліцензій, які дозволяють їх застосування у платній грі відповідно до запланованого способу використання. Перевірятимуться умови включення до ігрової збірки та рекламних матеріалів, можливість модифікації, доступ учасників команди, вимоги щодо зазначення авторства й інші застосовні обмеження.

Цей порядок охоплюватиме не лише графіку та звук, а й сторонні програмні компоненти: плагіни, бібліотеки й готові інструменти, якщо вони використовуються у проєкті.

Оформлення та підтвердження прав

Права на оригінальні матеріали, створені залученими виконавцями, оформлюватимуться письмовими договорами. Вони мають забезпечувати необхідні права на використання, доопрацювання, включення матеріалів до гри, її комерційне розповсюдження та просування відповідно до погодженої структури володіння й видання ZombieZ.

Для сторонніх компонентів формуватиметься та підтримуватиметься реєстр із зазначенням назви, джерела отримання, ліцензії, її власника та підтвердних документів. Для придбаних ресурсів зберігатимуться підтвердження придбання й ліцензійні умови; для безкоштовних компонентів - умови, що дозволяють відповідне використання. Власні напрацювання та сторонні компоненти обліковуватимуться окремо.

Перевірка прав проводитиметься під час добору й інтеграції ресурсів, а також перед переданням зовнішніх збірок, публічними демонстраціями та початком продажів. Тимчасовий статус матеріалу не виключає його з цієї перевірки. Компоненти без підтверджених прав на відповідне використання підлягатимуть належному ліцензуванню або заміні до такого використання.

Інвестору надаватиметься можливість ознайомитися з реєстром і підтвердними документами в межах погодженого порядку перевірки та конфіденційності.

Продаж проєкту, співпраця з видавцем і придбання студії

Інвестор є діловим партнером ZombieZ. Базова модель передбачає його участь у прибутку конкретного проєкту, а не набуття частки у студії чи компанії автора.

У період дії інвестиційного договору автор завчасно обговорює з інвестором пропозиції щодо продажу всього проєкту ZombieZ, співпраці з видавцем або придбання студії, якщо такі угоди стосуються ZombieZ та можуть вплинути на інтереси інвестора. Обговорення відбувається до укладення відповідної угоди й охоплює подальший розвиток гри, права на неї, порядок отримання доходів та розрахунків з інвестором.

Зміни частки прибутку, строку участі або інших прав інвестора у зв’язку з такою угодою визначаються окремою взаємною письмовою домовленістю. Поява покупця чи видавця сама по собі не змінює погоджених умов 50/50 та п’ятирічного строку.

Ця пропозиція не встановлює наперед частку інвестора від ціни продажу проєкту або студії, суму компенсації чи інший спосіб остаточних розрахунків. Порядок збереження або

врегулювання його прав щодо ZombieZ обговорюється й погоджується окремо під конкретну пропозицію до укладення угоди. Участь у ZombieZ не поширюється автоматично на інші проєкти та активи автора.

Безперервність керування та продовження розробки

Резервне керування проєктом

Автор ZombieZ виконує функції головного програміста та геймдизайнера. На випадок його тривалої недоступності або неможливості виконувати свої обов'язки в команді передбачено резервне операційне керування.

Для цієї ролі автор визначив **Едуарда Жилінського**, 2D-художника ZombieZ, з яким має тривалий досвід спільної роботи та довірчі робочі відносини. Його завданням у такій ситуації буде підтримання комунікації з інвестором, координація команди, організація поточних робіт та залучення спеціалістів для продовження програмування й геймдизайну.

Едуард не підмінятиме технічного розробника: він забезпечуватиме організацію продовження роботи та пошук відповідної заміни. Його згода, повноваження, порядок доступу до матеріалів і взаємодії з інвестором фіксуються завчасно. Процедура передання керування має бути підготовлена так, щоб не залежати від можливості автора особисто організувати кожен її крок.

Підготовка проєкту до передання іншому спеціалісту

Документування та можливість передання роботи закладаються у виробничий процес від початку фінансованого етапу, а не відкладаються до виникнення непередбачених обставин.

Архітектура проєкту розвиватиметься за модульним принципом: із розмежуванням відповідальності основних систем, зрозумілими зв'язками між ними та описом ключових технічних рішень. Паралельно підтримуватимуться інструкції зі збирання й запуску гри, перелік залежностей і версій інструментів, опис ігрових механік, актуальні завдання та відомі проблеми. Вихідні матеріали зберігатимуться в репозиторії з історією змін та окремими резервними копіями.

Мета такого підходу - забезпечити досвідченому розробнику відповідного профілю можливість розібратися в проєкті й продовжити роботу після необхідного ознайомлення, не покладаючись виключно на особисті пояснення автора. Едуард матиме погоджений доступ до організаційних матеріалів і можливість організувати передання технічних матеріалів залученому спеціалісту.

Принцип залучення додаткового програміста

Базовий виробничий план передбачає одного основного програміста та не включає постійне утримання другого фахівця виключно як резервної заміни. Такий найм від початку програми збільшив би регулярні витрати та необхідний обсяг інвестиції. Тому розширення технічної команди пропонується пов'язувати з конкретною виробничою потребою, а не здійснювати автоматично.

Це не означає відмову від додаткових спеціалістів. Їх залучення розглядатиметься, якщо виникне потреба замінити основного розробника, усунути перевантаження або виконати

завдання, для яких потрібна окрема компетенція. Потреба оцінюватиметься за фактичним прогресом, результатами технічних перевірок і дотриманням виробничого плану.

У разі недоступності автора Едуард організує пошук відповідного спеціаліста та погодження з інвестором плану продовження робіт. Кандидатура, обсяг завдань, строки й оплата визначатимуться в межах доступного фінансування. Додатковий бюджет, якщо він буде потрібний, погоджуватиметься окремо до прийняття нових зобов'язань.

Пошук заміни та її ознайомлення з проєктом можуть потребувати часу. Завчасно визначений координатор, актуальна документація та підготовлені матеріали мають скоротити цей перехід і зберегти можливість подальшої розробки. Передання робочих функцій не передбачає автоматичного передання прав на ZombieZ або зміни погоджених умов участі інвестора.

Звітність і комунікація з інвестором

Раз на місяць інвестор отримує звіт про виконану роботу та використання бюджету.

Після реєстрації партнерського облікового запису Steamworks і створення в ньому проєкту ZombieZ інвестору буде надано персональний доступ до перегляду фінансової інформації щодо гри та її платного додаткового контенту. Після початку продажів цей доступ дозволятиме самостійно перевіряти їхні показники, не очікуючи щомісячного звіту автора.

Доступ обмежується проєктом ZombieZ і не передбачає прав змінювати ціни, сторінку магазину, налаштування публікації, платіжні реквізити чи права інших користувачів. Для доступу використовується окремий обліковий запис інвестора, без передачі пароля до облікового запису автора.

Фінансовий перегляд налаштовується через окрему групу ZombieZ та її платного контенту з дозволом View Financial Info, без загального дозволу View Financials для всіх ігор партнерського облікового запису. Перед наданням доступу перевіряються успадковані права, зокрема групи Everyone, та супутні права у спільноті Steam. Конкретний набір дозволів налаштовується відповідно до погодженої мети фінансового контролю та правил платформи. Джерело: Steamworks - керування користувачами.

Інвестору також надаються первинні звіти магазинів щодо продажів ZombieZ, повернень, утримань і сум до виплати. Показники продажів зіставляються з фактичними надходженнями та погодженими витратами у щомісячному звіті, щоб окремо відображати виручку, прибуток для розподілу й належну інвестору виплату. Для інших магазинів застосовується аналогічний доступ лише для перегляду або, якщо такого режиму немає, надання звітів платформи.

Між щомісячними звітами автор проєкту може додатково ділитися проміжними результатами, зокрема відео, скриншотами та демонстраціями нових можливостей гри. Такі матеріали надаються за ініціативою автора у міру готовності, без окремого фіксованого графіка.

Перевірка витрат і конфіденційність

Інвестор має право ознайомлюватися з документами, що підтверджують витрати ZombieZ, та залучати незалежного бухгалтера або аудитора для перевірки використання коштів і

розрахунку прибутку. Доступ охоплює лише документи й операції проєкту: рахунки, договори, акти та підтвердження оплат. Дані про інші проєкти й особисті операції, а також зайві персональні дані не розкриваються; це не повинно приховувати відомості, необхідні для перевірки витрат ZombieZ.

Порядок перевірки, її періодичність, попереднє повідомлення, строки надання документів і оплата послуг незалежного фахівця визначаються договором до початку фінансування. Вартість незалежної перевірки не покладається автоматично на автора чи бюджет проєкту. Інвестор і залучений фахівець зобов'язуються зберігати конфіденційність отриманих даних, з урахуванням законних вимог розкриття.

Перевірка організовується без невиправданого перешкоджання розробці та не надає прав керувати банківськими рахунками, змінювати погоджені бюджети чи отримувати паролі. Сам факт перевірки не зупиняє погоджені оплати команді. Остаточні положення про перевірку, конфіденційність і врегулювання розбіжностей погоджуються в інвестиційному договорі.

Виплати інвестору

Виплати інвестору здійснюватиме український ФОП зі сторони розробника, який отримуватиме виручку ZombieZ. ФОП готуватиме розрахунок належної інвестору частки прибутку та перераховуватиме її зі свого підприємницького рахунку на банківський рахунок інвестора відповідно до інвестиційного договору.

Конкретна валюта та порядок переказів, податкові утримання і застосовні валютні обмеження уточнюються під країну та статус конкретного інвестора. Можливість реалізації цієї схеми, зокрема транскордонних виплат, перевіряється з юристом, бухгалтером та обслуговуючим банком до підписання інвестиційного договору й першого надходження фінансування.

Частка прибутку інвестора виплачується щомісяця після фактичного надходження коштів від Steam, інших онлайн-магазинів та інших джерел комерційної діяльності ZombieZ, за наявності прибутку, доступного для розподілу. За можливості виплати здійснюються частіше, у міру надходження коштів та розрахунку належної інвестору суми. Цей порядок застосовується вже під час платного раннього доступу; для початку виплат не потрібно чекати виходу версії 1.0.

Фінансова модель

Дохід інвестора, ціни та сценарії окупності

Модель монетизації

Основне джерело доходу - разовий продаж базової гри. Запланована базова ціна ZombieZ у ранньому доступі становить €14,99 за копію. Після виходу повноцінної версії 1.0 базова ціна нових покупок зростає до €19,99. Обидві ціни наведені до застосування знижок і регіонального ціноутворення.

Планова послідовність: місяці 1-2 - препродакшен; місяці 3-14 - основне виробництво, тестування та підготовка раннього доступу; наступні приблизно 12 місяців - продажі за базовою ціною €14,99 та продовження розробки; орієнтовно після 26 місяців від початку фінансування - реліз 1.0 і ціна €19,99. У помісячній моделі перший рік продажів є раннім доступом, другий рік продажів починається з версії 1.0. Підвищення прив'язане до фактичного релізу, а не автоматично до завершення 26-го місяця.

Ціна зростає на €5, або приблизно 33,36%. Це відображає перехід від продукту в розробці до завершеної базової гри. Доходи від повторної покупки базової гри або доплати її наявними власниками за перехід до 1.0 в модель не закладаються. Реліз не запускає заново п'ятирічний строк участі інвестора.

Підвищення ціни під час переходу до 1.0 допускається Steam. За поточними правилами магазину протягом 30 днів після підвищення не застосовуються знижки, тому одночасну стартову знижку на нову ціну ця модель не передбачає. Джерело: Steamworks - ціноутворення при виході з раннього доступу.

Додаткова монетизація може включати косметичні набори. Їх випуск можливий як на старті раннього доступу, так і пізніше, залежно від готовності контенту та наявності ресурсів команди. Наявність косметичних наборів на старті поки не підтверджена.

У міру розвитку ZombieZ можливий поступовий випуск платних доповнень (DLC). Їхній зміст, ціни та графік випуску визначатимуться окремо з урахуванням ресурсів команди.

Фінансова модель: дохід інвестора та окупність

Модель розділяє два цінові етапи: €14,99 під час раннього доступу та €19,99 після релізу 1.0, орієнтовно через 26 місяців від початку фінансування. За базових припущень 60 000 копій у перший рік продажів формують €144 000 частки інвестора, що на €19 000 менше за вкладені €163 000; 100 000 копій формують €272 000 частки за річних поточних витрат €96 000. Підвищення ціни враховане лише в продажах після релізу. У п’ятирічному прикладі на 180 000 копій розрахункова частка становить €383 325, або €220 325 понад вкладення. Обсяги продажів та ефективні надходження є припущеннями, а не гарантованим прогнозом.

Основа розрахунку

Програма до платного раннього доступу - €147 000 і 14 місяців: €12 000 на два місяці препродакшену та €135 000 на основне виробництво й маркетинг підготовки та запуску, з яких маркетинг становить €35 000. У моделі враховано повне надання оборотного резерву €16 000: сукупне вкладення інвестора I = €163 000. Частка інвестора - 50% прибутку для розподілу протягом п’яти років від початку продажів. Окреме пріоритетне повернення капіталу не моделюється. Якщо фактично наданий резерв менший, у розрахунку окупності використовується фактична сума вкладення.

Ціна раннього доступу - €14,99. Для першого року продажів використовується робоче припущення ефективних надходжень r = €6,40 на продану копію: після всіх змодельованих утримань, але до поточних витрат на гру. Кількість копій рахується до повернень, оскільки їхній вплив уже врахований у r. Ілюстрація: середня ціна покупки €12 після знижок і регіональних цін × 0,95 після повернень × 0,90 після умовного впливу податків із продажів × 0,70 після частки магазину × 0,90 після додаткової податкової, платіжної та валютної поправки = €6,4638; для таблиць округлено вниз до €6,40.

Коефіцієнт підвищення базової ціни k = €19,99 ÷ €14,99 = 1,333556. За незмінної структури знижок, географії покупців і утримань арифметичний еквівалент €6,40 після підвищення становив би приблизно €8,53. Це лише порівняння за однакових умов, не автоматично гарантований дохід із копії.

Для багаторічного розрахунку моделюємо зменшення ефективної ціни покупки з часом через знижки та структуру продажів. У першому році r = €6,40. Для років 2-5 використовуємо умовну базу €6,00; €5,50; €5,00; €4,50, помножену на коефіцієнт релізної ціни k та округлену до євроцентів. Траєкторія r у таблицях: €6,40; €8,00; €7,33; €6,67; €6,00. €8,00 є середнім припущенням для першого повного року 1.0, а не доходом з кожної покупки за повною ціною.

Базова ціна після релізу в моделі залишається €19,99. Зниження r у наступні роки означає припущення щодо середніх знижок і структури продажів, а не щорічне зменшення ціни на вітрині. Кількість проданих копій через саме підвищення ціни в розрахунках не збільшена.

Усі відсотки в цій ілюстрації - припущення моделі, а не твердження про фактичні ставки оподаткування чи повернень. Кожне утримання враховується один раз. Безкоштовні ключі не є продажами; повернення вже включені в r. Для реальних виплат беруться фактичні надходження, податки та погоджені витрати, а не умовні поправки. Методика звіту Steam окремо розрізняє валові продажі, коригування та частку розробника. Джерело: Steamworks - звітність і виплати.

Базові поточні витрати O - €8 000 на місяць, або €96 000 за перші 12 місяців раннього доступу. Це розрахунковий бюджет подальшої роботи над базовою грою: команда, оновлення, тестування, підтримка, сервери та просування. Його достатність перевіряється за планом робіт. Резерв €16 000 фінансує частину цих витрат наперед, не додається до €96 000 як друга витрата і не є доходом для розподілу. Початкові €147 000 препродакшену, виробництва й запуску не віднімаються повторно з післязапускового прибутку перед

поділом 50/50. Перенесені на перші тижні продажів активності маркетингового ліміту €35 000 не дублюються в поточних витратах.

Сценарії першого року продажів: ранній доступ

Ця таблиця стосується лише перших 12 місяців продажів у ранньому доступі за базової ціни €14,99: r = €6,40 та O = €96 000. Прибуток = N × r - O; частка інвестора = 50% позитивного прибутку. Результат щодо вкладення = частка інвестора - €163 000. Продажі майбутньої версії 1.0 сюди не включені. Таблиця оцінює результат продажів періоду за умови надходження виручки, а не гарантує переказ усієї частки до останнього дня року.

Копії	**Надходження**	**Прибуток**	**Частка інвестора**	**Результат щодо €163 000**
10 000	€64 000	-€32 000	€0	-€163 000
20 000	€128 000	€32 000	€16 000	-€147 000
30 000	€192 000	€96 000	€48 000	-€115 000
50 000	€320 000	€224 000	€112 000	-€51 000
60 000	€384 000	€288 000	€144 000	-€19 000
65 938	€422 003,20	€326 003,20	€163 001,60	+€1,60
100 000	€640 000	€544 000	€272 000	+€109 000

За 50 000 копій частка €112 000 на €51 000 менша за повне вкладення €163 000. За 60 000 копій частка становить €144 000, тобто для покриття вкладення бракує €19 000. За 100 000 копій результат понад вкладення становить €109 000, або 66,9% сукупної номінальної дохідності. Це не річна процентна ставка. Особисті податки інвестора, інфляція та вартість грошей у часі окремо не розраховані.

У сценарії 10 000 копій поточний дефіцит становить €32 000. Навіть після використання всього оборотного резерву €16 000 залишається €16 000 незабезпечених витрат за рік після надходження всієї змодельованої виручки. Такий сценарій потребує перегляду майбутніх витрат або окремого погодження фінансування; він не передбачає автоматичних додаткових внесків чи затримки погоджених оплат команді.

Перевірка зростання витрат у ранньому доступі: за 100 000 копій і збільшення річних поточних витрат до €144 000 частка інвестора становить €248 000, результат понад вкладені €163 000 - €85 000. €144 000 тут є сценарним припущенням розширення роботи, а не затвердженим бюджетом.

Результат першого повного року версії 1.0

Окреме порівняння однакових річних тиражів: базова ціна €19,99, ефективні надходження r = €8,00, поточні витрати O = €96 000. Надходження = N × €8,00; прибуток = надходження - €96 000; частка інвестора = 50% позитивного прибутку. Останній стовпець показує приріст частки порівняно з таким самим тиражем за r = €6,40. Це результат одного року 1.0, який додається до результату раннього доступу, а не повторна інвестиція чи окреме повернення €163 000.

Копії за рік	Надходження 1.0	Прибуток 1.0	Частка інвестора	Приріст проти EA
10 000	€80 000	-€16 000	€0	€0
20 000	€160 000	€64 000	€32 000	+€16 000
30 000	€240 000	€144 000	€72 000	+€24 000
50 000	€400 000	€304 000	€152 000	+€40 000
60 000	€480 000	€384 000	€192 000	+€48 000
100 000	€800 000	€704 000	€352 000	+€80 000

За 50 000 копій у році 1.0 частка інвестора становить €152 000 проти €112 000 за такого самого тиражу в ранньому доступі. За 100 000 копій - €352 000; при збільшених річних витратах €144 000 - €328 000. Порівняння не означає, що попит обов'язково залишиться незмінним після підвищення ціни. Для фактичного розподілу також враховуються попередні операційні дефіцити та необхідні погоджені залишки коштів.

Поріг окупності та чутливість

Для покриття вкладених інвестором €163 000 проєкту потрібно сформувати €326 000 прибутку для розподілу. Поріг результату першого року раннього доступу: N = (€163 000 ÷ 50% + €96 000) ÷ €6,40 = 65 937,5; округлення вгору - 65 938 копій. Поріг покриття лише річних поточних витрат становить 15 000 копій за r = €6,40; у першому повному році 1.0 за r = €8,00 - 12 000 копій. Операційна беззбитковість не означає окупності інвестора.

Коли окупність досягається протягом двох років продажів, потрібно враховувати обидві ціни й витрати обох років: €6,40 × N_EA + €8,00 × N_1.0 - €192 000 має становити щонайменше €326 000. Наприклад, 30 000 копій у ранньому доступі та 40 750 копій у першому році 1.0 формують €518 000 надходжень, €326 000 прибутку та €163 000 частки інвестора за результатом цих двох років. Дата переказу залежить від надходження коштів і поточних оплат. Продажі раннього доступу не перераховуються заднім числом за ціною релізу.

Чутливість за €96 000 річних поточних витрат: при r = €5,40 поріг покриття вкладення становить 78 149 копій; при €6,40 - 65 938; при €7,40 - 57 028. Дробові результати

округлено вгору до цілої копії. За r = €6,40 та зростання витрат до €120 000 поріг становить 69 688 копій, а до €144 000 - 73 438. Поріг залежить від тривалості роботи: до довшого періоду додаються його фактичні поточні витрати.

Коли можливі виплати та окупність

Перші 14 місяців від початку фінансування відведено на два місяці препродакшену та 12 місяців основного виробництва й підготовки запуску; продажі плануються після завершення цієї програми. Виплати частки можуть починатися вже у ранньому доступі після надходження виручки та за наявності прибутку для розподілу, без очікування версії 1.0. Valve повідомляє, що виплачує кошти до 30-го числа наступного за продажами місяця; банківське зарахування може тривати ще кілька робочих днів.

У таблиці прийнято постійний місячний тираж q та траєкторію r за роками продажів: €6,40; €8,00; €7,33; €6,67; €6,00. Перші 12 місяців продажів - ранній доступ; з 13-го місяця продажів - 1.0, тобто приблизно після 26 місяців програми. Витрати становлять €8 000 щомісяця; на старті продажів доступно €16 000 оборотного резерву. Перше надходження прийнято наприкінці другого місяця продажів за перший, далі щомісяця за попередній місяць.

Після покриття накопичених витрат модель відновлює оборотний залишок €16 000 і ділить комерційний надлишок 50/50. Інвестиційні кошти не розподіляються. Це припущення моделі; фактичний необхідний залишок коштів погоджується сторонами. *У другому стовпці наведена частка за звичайний місяць раннього доступу / першого повного року 1.0 після покриття дефіцитів; у наступні роки вона змінюється відповідно до r.

Копій щомісяця	Частка за місяць: EA / рік 1.0*	Окупність від початку продажів	Окупність від початку фінансування
2 000	€2 400 / €4 000	59-й місяць	73-й місяць
3 000	€5 600 / €8 000	26-й місяць	40-й місяць
4 000	€8 800 / €12 000	19-й місяць	33-й місяць
5 000	€12 000 / €16 000	15-й місяць	29-й місяць

Строки враховують затримку надходжень, безперервні витрати й перехід до релізної ціни. Для наведених сталих тиражів накопичені виплати інвестору на кінець місяця m продажів дорівнюють 50% × max(0; q × (r1 + ... + r(m - 1)) - m × €8 000), де rj відповідає року, у якому відбувся продаж. Окупність настає, коли накопичені виплати досягають €163 000. Додатковий банківський час, перенесення релізу, інші тиражі або витрати потребують перерахунку. Таблиця не встановлює гарантованого темпу продажів.

При 1 500 копіях щомісяця наведена цінова траєкторія дає €69 600 розрахункової частки за п’ять років продажів, без повного покриття €163 000. Поріг 65 938 копій є порогом результату першого року раннього доступу, а не гарантією дати фактичного переказу. За 5

000 копій щомісяця перший рік за €14,99 формує €144 000 розрахункової частки, тоді як у межах перших 12 місяців модель грошових надходжень дає €128 000 виплат; частина виручки ще в дорозі.

П'ятирічний приклад розвитку

Ілюстративний тираж: 50 000, 40 000, 35 000, 30 000 та 25 000 копій за роками, разом 180 000. Перший рік продажів - ранній доступ за базовою ціною €14,99; роки 2-5 - версія 1.0 за €19,99. За виходу 1.0 після 26 місяців програми це приблизно один рік раннього доступу та чотири роки релізних продажів у межах єдиного строку інвестора.

Ефективні надходження становлять €6,40; €8,00; €7,33; €6,67; €6,00 на копію за роками згідно з формулою в основі розрахунку. Витрати в цьому прикладі становлять €96 000 щороку; річна частка інвестора = 50% × (тираж × r - €96 000). Подальші бюджети підлягають погодженню. Підвищення базової ціни враховане, але не закладено додаткового приросту тиражу від релізу чи доходів від косметики, DLC, окремої сюжетної кампанії та інших платформ. Усі обсяги й ефективні надходження є сценарними припущеннями.

Рік / етап / ціна	Копії	Надходження з копії	Надходження за рік	Частка інвестора
1: EA, €14,99	50 000	€6,40	€320 000	€112 000
2: 1.0, €19,99	40 000	€8,00	€320 000	€112 000
3: 1.0, €19,99	35 000	€7,33	€256 550	€80 275
4: 1.0, €19,99	30 000	€6,67	€200 100	€52 050
5: 1.0, €19,99	25 000	€6,00	€150 000	€27 000
Разом	**180 000**	**За роками**	**€1 246 650**	**€383 325**

Сумарно: 180 000 копій, €1 246 650 ефективних надходжень, €480 000 поточних витрат, €766 650 прибутку та €383 325 розрахункової частки інвестора. Після вирахування вкладених €163 000 результат інвестора становить €220 325, або приблизно 135,2% сукупної номінальної дохідності за весь період, не річних. Вартість залишку оборотних коштів чи продажу бізнесу не додається до доходу інвестора.

Чутливість до зростання поточних витрат: якщо витрати в роках 2-5 становитимуть €120 000 щороку, за тих самих тиражів та ефективних надходжень сумарна частка інвестора становитиме €335 325, а результат понад вкладені €163 000 - €172 325. Це сценарне припущення, не затверджений бюджет подальших років.

За рівномірного розподілу продажів усередині кожного року та описаної затримки надходжень окупність у цьому прикладі досягається орієнтовно на 19-му місяці продажів, або 33-му місяці від старту фінансування, плюс можливий банківський час. €383 325

відповідають результату продажів усіх п’яти років з остаточними розрахунками; частина коштів за останній місяць може надійти після завершення строку.

Перевірка строку релізу: за переходу до €19,99 лише після 32 місяців програми, а не 26, п'ятирічна частка за тих самих тиражів та витрат становила б €363 325; після 38 місяців - €343 325. Тут змінено лише момент підвищення ціни; додаткові витрати або втрату попиту через затримку не змодельовано. Приклад не встановлює ймовірності успіху: можливі нижчі продажі та непокриття вкладення.

Обґрунтування продажів і стійкість після запуску

Ми розраховуємо побудувати комерційно успішну гру завдяки якості ігрового досвіду, виразній українській атмосфері, поведінці заражених і розвитку спільноти. Виробнича впевненість означає готовність доводити продукт до потрібного рівня; фінансовий план додатково має перевіряти, скільки покупців ми залучаємо, коли надходять кошти та чи вистачає їх на наступні обов’язкові платежі.

Мета цього розділу - пояснити підстави сценаріїв і підготувати керовані дії за різних темпів продажів. Він не встановлює гарантованого тиражу, нового обов’язку інвестора додавати кошти або автоматичного скорочення погоджених оплат команді.

1. На чому ґрунтується комерційна гіпотеза

ZombieZ орієнтується на міжнародну аудиторію survival-пісочниць. Заплановане поєднання дослідження, облаштування укриття, транспорту, одиночної та мережевої гри дає кілька причин повертатися до світу. Особливий акцент - зустрічі із зараженими, які переміщуються, реагують на дії гравця та шукають здобич, а не лише чекають у визначеній точці. Це продуктова гіпотеза, яку потрібно підтвердити ігровими сесіями й реакцією аудиторії.

У пропозиції вже розділено працюючий одиночний прототип, інтегровані системи та заплановані доробки. Наявність прототипу підтверджує технічну основу, але не виміряний попит. Так само ціль 20 000 вішлістів є орієнтиром маркетингової програми, а не фактичним результатом. Підтверджені дані про поточні вішлісти, конверсію в покупки та готовність аудиторії платити в цій моделі не наведені.

До запуску перевіряємо зрозумілість основного ігрового циклу, стабільність збірки, бажання зовнішніх тестувальників повернутися та інтерес після ознайомлення з ціною. Самозвіт «я б купив» розглядаємо як відгук, а не продаж. Після запуску оцінюємо фактичні покупки, повернення, причини негативних відгуків і подальшу активність. Порогові показники тестів погоджуються до перевірок; вони не підміняються оцінкою автора.

2. Що показують ранні запуски близьких survival-проєктів

Для порівняння використовуємо не лише багаторічні результати DayZ і 7 Days to Die, а й ранні комерційні етапи ігор із близькими заняттями гравця. Нижче наведені історичні повідомлення розробників або видавців із датою та періодом. Це не оцінки поточного чистого прибутку.

Проєкт і період	Повідомлений результат	Що враховуємо в порівнянні
Green Hell Ранній доступ, 2018	Понад 93 100 копій за шість тижнів. Повідомлення 10.10.2018. [1]	Survival від першої особи. Виробництво й маркетинг - 3,5 млн PLN за даними компанії. Кооператив з'явився у квітні 2020 року, не на старті раннього доступу. [1, 12]
Forever Skies Ранній доступ, 2023	80 000 копій за перші два тижні. Повідомлення 19.07.2023. [2]	Приклад виразного survival-продукту. Джерело передає дані Far From Home; повний бюджет у публікації не наведено.
Abiotic Factor Ранній доступ, 2024	600 000 копій у Steam приблизно за три місяці. Інтерв'ю 06.08.2024. [3]	Кооператив, дослідження й крафтинг; видавець Playstack. Показові тести та значна підготовлена аудиторія. Не проєкт із підтверджено аналогічним нашому бюджетом.

Ці приклади показують можливість значного попиту на виразний survival-продукт, але не його типовий результат. Вікно у два тижні не прирівнюємо до шести тижнів або року, не усереднюємо ці тиражі та не множимо стартовий темп на 12 місяців. Для Forever Skies та Abiotic Factor використані джерела не містять порівнюваного повного виробничо-маркетингового кошторису. Їх не подаємо як ігри з бюджетом, аналогічним €147 000 ZombieZ.

Важлива різниця в підготовці: в інтерв'ю GameDiscoverCo команда Abiotic Factor та видавець Playstack повідомили приблизно про 200 000 вішлістів на запуску та 600 000 продажів за три місяці. Вони також описали кілька показових тестів і роботу з авторами контенту. Це суттєво більша стартова база, ніж ціль ZombieZ. Висновок для нас - перевіряти власну аудиторію та якість показу, а не запозичувати чужий коефіцієнт успіху. [3]

Щоб не зводити оцінку до одних хітів, враховуємо нерівномірність старту. За матеріалом PC Gamer про доповідь Джейсона Роpера на GDC, One Hour One Life продалася у Steam в кількості 315 копій за перший день, а подальші продажі розвивалися інакше. Це інший формат survival і не бюджетний аналог ZombieZ; приклад показує лише те, що стартовий день не визначає весь життєвий цикл. Він також не гарантує відновлення слабкого запуску. [4]

Добірка публічних повідомлень не є репрезентативною статистикою всіх інді-релізів: успішні продажі частіше стають новинами. Встановити за нею ймовірність досягнення ZombieZ конкретного тиражу неможливо. Тому фінансова модель включає перевірки слабких продажів і нульових надходжень, а її робочий прогноз уточнюватиметься за даними самого проєкту.

3. Конкуренти та причина обрати ZombieZ

Нижче зіставлено заявлені можливості конкурентів з нашим продуктовим напрямом. Опис ZombieZ є задумом і виробничою ціллю, а не твердженням про вже реалізовану перевагу над випущеними іграми. [5-8]

Конкурент	Його продуктовий акцент	Напрям ZombieZ для перевірки
Project Zomboid [5]	Ізометричний зомбі-survival, системне виживання та одиночна й мережева гра.	Перша особа, український світ і безпосереднє відчуття переслідування зараженими.
SCUM [6]	Детальна симуляція стану персонажа та виживання у відкритому світі.	Власна подача небезпеки через заражених; одиночний досвід і компактні серверні світи з ціллю до 16 гравців.
State of Decay 2 [7]	Третя особа, спільнота вцілілих, розвиток бази та кооператив.	Перша особа й особисте виживання у збережуваному світі замість акценту на керуванні складом спільноти.
7 Days to Die [8]	Перша особа, крафтинг, будівництво й оборона у воксельному зомбі-світі.	Свій український сетинг і запланована системна поведінка заражених. Відтворення всіх воксельних можливостей не обіцяється.

Ми не обіцяємо перевершити конкурентів кількістю систем чи відтворити всі їхні можливості. Початкова цінність ZombieZ має полягати в цілісному власному досвіді: український світ, перша особа, небезпечні заражені та можливість виживати самостійно або з іншими. Остаточні правила PvE/PvP і точне наповнення запуску визначаються виробничим планом, а не припускаються з цих порівнянь.

4. Як перевірятимемо досяжність тиражу

Річні продажі розділяємо на дві групи без подвійного рахунку: покупки людей зі стартового списку бажаного та покупки решти аудиторії протягом року. Друга група включає і людей, які знали про гру, але не додавали її до бажаного, і нових відвідувачів після запуску. Повернення враховуються окремо в фактичній звітності; у фінансових прикладах їхній вплив уже закладений у надходження €6,40 із копії.

Формула перевірки: N за рік = W на старті × c за 12 місяців + покупки поза стартовою групою. W - фактичний баланс вішлістів у день запуску; c - частка цієї групи, що придбала гру за визначений період. Valve не встановлює універсальної формули прогнозування продажів із вішлістів. [9]

Ілюстрація, не прогноз: за W = 20 000 і умовної річної конверсії c = 20% стартова група дає 4 000 покупок. Для 10 000 річних продажів потрібно ще 6 000 покупок поза нею; для 20 000 - ще 16 000; для порога 65 938 - ще 61 938. Припущення 20% не є галузевим нормативом.

Його не змішуємо з окремими сценаріями конверсії за перші 30 днів у маркетинговому розділі.

Прогноз будуємо за місяцями, враховуючи географію й давність вішлістів, реакцію на реальні відео, результати тестів та конкретні домовленості з оглядачами. Перегляди, переходи, вішлісти й покупки не підсумовуємо як незалежних людей. Не додаємо автоматичний «ефект фестивалю», вірусне поширення або майбутні DLC без доказів. Умовні сценарії 10 000, 20 000, 30 000, 50 000 та 100 000 копій залишаються перевірками економіки, доки власні дані не дозволять визначити обґрунтований робочий прогноз.

5. Достатній тираж: робота проєкту та окупність інвестора

Для розрахунків цього розділу прийнято €147 000 на 14-місячну програму до раннього доступу, включно з €12 000 препродакшену та €35 000 маркетингу, і повне надання €16 000 оборотного резерву: I = €163 000. Післязапускові витрати - €8 000 на місяць, надходження раннього доступу - умовні €6,40 із копії, частка інвестора - 50% прибутку для розподілу. Податки, повернення й комісії в реальному обліку враховуються за фактом один раз.

15 000 копій за рік покривають €96 000 поточних витрат за цих припущень. Це операційна беззбитковість, а не повернення вкладення. За 20 000 копій результат після поточних витрат становить €32 000, частка інвестора - €16 000; проєкт покриває річну роботу, але вкладення ще не окуплене. За 65 938 копій результат року формує €163 001,60 частки інвестора, що покриває вкладення €163 000. Таблиця сценаріїв вище показує проміжні та сильніші результати.

10 000 копій дають €64 000 надходжень і дефіцит €32 000 до використання резерву. Після витрачання резерву €16 000 ще €16 000 річних витрат не забезпечені. За 5 000 копій непокрита частина після резерву становить €48 000; за нульових продажів - €80 000. Це перевірки запасу міцності, не оцінка ймовірності провалу. Фактичний касовий розрив може бути більшим через строки платежів.

€8 000 - робочий бюджет, а не доведений незмінний мінімум для будь-якого масштабу гри. До початку раннього доступу потрібен кошторис подальшої роботи з реальними договорами й календарем оплат. Якщо потрібні €10 000 на місяць, лише операційний поріг зростає до 18 750 копій за рік за тих самих €6,40. Резерв і окупність тоді також перераховуються.

6. Помісячна перевірка: чому річного підсумку недостатньо

Продаж у Steam не означає грошей на рахунку цього ж дня. Valve вказує виплату до 30-го числа наступного календарного місяця; банківське зарахування може потребувати ще кількох робочих днів. [10]

Нижче - два умовні розподіли продажів, не прогнози. А: 10 000 копій за рік із сильнішим початком і подальшим спадом. Б: 20 000 копій за рік із повільним початком і зростанням. Для обох на початку доступно €16 000; €8 000 витрат сплачуються на початку кожного місяця, а виручка за попередній місяць надходить наприкінці поточного. Місяць 1 тут - перший місяць продажів після виробничого етапу.

У цій перевірці кошти не розподіляються між сторонами: це нижня оцінка потреби в ліквідності за умови утримання всієї виручки в проєкті, а не скасування погоджених виплат. Додаткове фінансування не припускається. Від'ємні залишки показують суму незабезпеченого плану, а не дозвіл працювати без грошей чи затримувати оплату. Реальна робота потребує рішення до появи такого дефіциту.

Місяць продажів	А: копії	А: кошти наприкінці	Б: копії	Б: кошти наприкінці
1	2 500	€8 000	300	€8 000
2	1 500	€16 000	400	€1 920
3	1 000	€17 600	500	-€3 520
4	800	€16 000	700	-€8 320
5	700	€13 120	1 000	-€11 840
6	600	€9 600	1 500	-€13 440
7	600	€5 440	2 000	-€11 840
8	500	€1 280	2 300	-€7 040
9	500	-€3 520	2 600	-€320
10	500	-€8 320	2 800	€8 320
11	400	-€13 120	2 900	€18 240
12	400	-€18 560	3 000	€28 800

Залишок на кінець місяця m = €16 000 + €6,40 × накопичені продажі до місяця m - 1 включно - €8 000 × m. Модель окремо перевіряє залишок після обов'язкової оплати на початку місяця, до надходження виручки. Саме цей внутрішньомісячний мінімум визначає, чи можлива своєчасна оплата.

Сценарій А: перша нестача перед платежем виникає вже на початку місяця 8 - €2 560, хоча наприкінці цього місяця таблиця показує позитивні €1 280. Максимальна потреба понад стартові €16 000 становить €21 120, перед оплатою місяця 12. Для такого незмінного плану витрат потрібне сумарне початкове або своєчасно доступне фінансування €37 120. Після надходження останніх €2 560 виручки за рік залишковий дефіцит становить €16 000; витрати наступного року сюди не включені.

Сценарій Б: незважаючи на позитивний річний результат €32 000, перша нестача виникає на початку місяця 3 - €6 080. Максимальна потреба понад резерв - €21 440 перед оплатою місяця 7, або €37 440 сумарно доступного фінансування. Після надходження останньої виручки €19 200 підсумкові кошти дорівнюють €48 000: початкові €16 000 плюс річний результат €32 000. Це не вся сума для розподілу: необхідний оборотний залишок погоджується окремо.

€37 120 і €37 440 - розрахункові потреби двох конкретних прикладів, не новий затверджений резерв, не гарантія достатності та не автоматична вимога до інвестора. Вони не враховують додаткової затримки платежів, інших витрат або раннього розподілу грошей. Якщо перше зарахування відбудеться лише після обов'язкових оплат третього місяця, на ці три оплати потрібно €24 000 ще до врахування будь-якої виручки.

7. Хто фінансує роботу за повільного старту

Базові джерела - фактично наданий оборотний резерв та комерційні надходження ZombieZ. Гроші на завершення виробничих замовлень або запускові активності не вважаються вільними лише тому, що ще залишаються на рахунку. Резерв не є доходом; ті самі роботи не оплачуються в моделі двічі з €35 000 маркетингу та післязапускового бюджету.

Додаткове джерело понад погоджені суми наразі не підтверджене. Особисті кошти автора, майбутня угода з видавцем, кредит або новий внесок інвестора не включаються до забезпеченого фінансування без окремого зобов'язання відповідної сторони.

До запуску пропонуємо погодити один забезпечений порядок дій: обмежений резервний ліміт із визначеними джерелом, сумою, строком доступності та умовами використання або інший посильний обсяг наступних робіт із повністю забезпеченими оплатами. Вибір і джерело мають бути оформлені до того, як виникне потреба. За відсутності такого рішення повний темп €8 000 на місяць на весь рік не можна вважати профінансованим за слабких продажів.

Залучення додаткового капіталу збільшує фактичне вкладення та змінює розрахунок окупності. Потреба не фінансується автоматично на умовах цієї пропозиції. Частка 50/50, п'ятирічний строк і відсутність пріоритетного повернення залишаються базовими умовами; зміни потребують окремого погодження.

8. Порядок контролю та дій

Наведений нижче порядок пропонується для погодження до запуску. Його завдання - вчасно усунути причину відставання, зберегти продукт і виконати зобов'язання перед людьми, а не зупиняти розробку через перший слабкий тиждень.

Перед запуском: затверджуємо кошторис перших місяців, календар оплат, доступний резерв і прогноз руху грошей на 13 тижнів. Окремо перевіряємо мінімальний обсяг підтримки покупців, серверів, виправлень і роботи команди. Його вартість визначається реальними домовленостями; довільної «дешевої команди на випадок провалу» в моделі немає.

Перші 90 днів: раз на тиждень оновлюємо 13-тижневий прогноз коштів; на 14-й, 30-й та 60-й день аналізуємо продажі, повернення, відгуки й реакцію на оновлення. Інвестор отримує щомісячний звіт, а про загрозу касового розриву повідомляємо поза звичайним графіком. Порівнюємо фактичні результати з припущеннями, не пояснюємо будь-яке відставання лише недостатньою рекламою.

Сигнал раннього реагування: наявні вільні кошти та підтверджені за строками надходження не покривають наступних восьми тижнів погоджених оплат. Перевіряємо причини: слабкий показ продукту, недостатнє охоплення, технічні проблеми або невідповідність досвіду очікуванням. Зупиняємо замовлення нових необов'язкових робіт і масштабування нерезультативної реклами; пріоритет - критичні виправлення та вже взяті зобов'язання.

Критичний сигнал: у 13-тижневому прогнозі з'являється від'ємний залишок або не забезпечені найближчі чотири тижні обов'язкових оплат. Автор та інвестор приймають рішення про використання погодженого резервного фінансування або про зміну майбутнього, ще не замовленого обсягу робіт. До підтвердження джерела нові незабезпечені зобов'язання не беруться.

Погоджені оплати команді не скорочуються заднім числом й не відкладаються до переказу Steam. Зміна зайнятості або майбутнього обсягу можлива лише за домовленістю з виконавцями та з виконанням чинних зобов'язань. Необов'язкові нові локації, косметика, DLC або розширення офіційних світів понад потребу поступаються підтримці базового продукту.

Якщо коштів недостатньо навіть для забезпеченого плану підтримки й не погоджено додаткового джерела, це є підставою переглянути строки та подальший обсяг проєкту, а не обіцяти випуск 1.0 за будь-яких умов. Покупцям повідомляємо лише реалістичні плани. Valve прямо рекомендує заздалегідь продумати продовження розробки, якщо ранній доступ не забезпечить очікуваних продажів. [11]

9. Підсумок для інвестора

Наша мета - якісна survival-гра, здатна створити власну спільноту та довгостроковий попит. Ринкові приклади підтверджують комерційну можливість такого напряму, а план ZombieZ пов'язує реалізацію цієї можливості з власними тестами, вимірюванням інтересу й контролем витрат. Ми готуємося до успішного запуску, але не ставимо своєчасну оплату команди в залежність від віри в успіх.

Пропозиція розмежовує підтверджену технічну основу, цілі кампанії, умовні фінансові сценарії та ще не забезпечені джерела додаткових коштів. Наступне фінансове рішення перед запуском - затверджений кошторис післязапускової роботи й реальне джерело покриття перевіреного касового розриву. До його погодження €16 000 залишаються орієнтиром стартової ліквідності, а не страховкою від усіх ризиків.

Джерела до цього розділу

[1] Green Hell - повідомлення Creepy Jar, Bankier.pl, 10.10.2018

[2] Forever Skies - повідомлення Far From Home, GamingTrend, 19.07.2023

[3] Abiotic Factor - інтерв'ю з командою та Playstack, GameDiscoverCo, 06.08.2024

[4] One Hour One Life - матеріал PC Gamer про доповідь автора на GDC, 20.03.2019
[5] Project Zomboid - офіційний опис у Steam
[6] SCUM - офіційний опис у Steam
[7] State of Decay 2 - офіційний опис у Steam
[8] 7 Days to Die - офіційний опис у Steam
[9] Steamworks - списки бажаного
[10] Steamworks - звітність і виплати
[11] Steamworks - правила та підготовка раннього доступу
[12] Creepy Jar - хронологія запусків Green Hell

Просування та сервери

Залучення міжнародної аудиторії та робота онлайн-світів

Цільова аудиторія

ZombieZ від початку орієнтується на міжнародну PC-аудиторію: прихильників survival-ігор, зомбі-апокаліпсису, дослідження відкритого світу, будівництва та одиночної й мережевої гри.

Україна як місце подій є частиною ідентичності гри та її позиціонування на міжнародному ринку, а не географічним обмеженням аудиторії. Мета проєкту - залучати гравців із різних країн через поєднання української тематики та ігрових можливостей ZombieZ.

Мовна підтримка

На старті раннього доступу планується підтримка української та англійської мов для інтерфейсу й ігрових текстів. Декілька додаткових мов можуть бути доступні вже на старті за умови своєчасної підготовки та перевірки перекладів.

Під час раннього доступу перелік мов розширюватиметься поетапно з урахуванням інтересу міжнародної аудиторії, ресурсів команди та погодженого бюджету.

Для залучення міжнародної аудиторії передбачено поступове розширення мов сторінки Steam. Мови сторінки магазину та підтримка мов у самій грі зазначатимуться окремо.

Маркетинг: стратегія, бюджет і перевірка попиту

На підготовку та запуск платного раннього доступу ZombieZ я закладаю €35 000. Ці кошти оплачують конкретний обсяг роботи: маркетолога, геймплейні матеріали, роботу зі спільнотою, співпрацю з оглядачами та перевірку рекламних каналів. Мета - не просто купити рекламні покази, а побудувати керовану кампанію з вимірюваними результатами.

Загальний бюджет 14-місячної програми до раннього доступу становить €147 000: €12 000 на препродакшен, €100 000 на основне виробництво та стартові потреби і €35 000 на маркетинг. Окремо передбачаємо орієнтовно €16 000 оборотного резерву запуску; за його повного надання сукупне вкладення становить €163 000.

€35 000 - попередній плановий бюджет маркетингу підготовки та запуску. Розподіл за напрямами й місяцями є робочою оцінкою, а не підтвердженими комерційними пропозиціями або незмінним переліком майбутніх оплат. Конкретні обсяги послуг, канали та строки уточнюватимемо до замовлення робіт, коли виникне потреба в їх виконанні, з урахуванням актуальних на той момент розцінок і ринкових умов, рекомендацій залученого маркетолога, готовності гри, результатів рекламних тестів і реакції аудиторії. Перерозподіл коштів у межах €35 000 та зміни календаря оплат погоджуватимемо з інвестором завчасно; збільшення загальної суми потребуватиме окремої домовленості. Наведений бюджет показує структуру запланованої роботи, але не гарантує досягнення цільової кількості вішлістів або продажів.

1. Що має забезпечити маркетинг

Перед маркетингом ми ставимо дві різні задачі. Перша - перевірити попит до основних витрат на запуск: чи привертає ZombieZ увагу незнайомих гравців, чи зрозуміла її відмінність, чи додають її до бажаного та чи хочуть оглядачі показувати її своїй аудиторії.

Друга - організувати запуск для вже підготовленої аудиторії. Для цього потрібні показова збірка, трейлер, домовленості з авторами, спільнота тестувальників, зрозумілий опис раннього доступу та скоординовані публікації.

Інвестор фінансує не абстрактне «просування в інтернеті», а кампанію з перевірюваними результатами та можливістю змінити наступні дії до витрачання всього бюджету. €35 000 є бюджетом виконання робіт, а не автоматичним обґрунтуванням 50 000-60 000 покупок. Майбутні продажі оцінюватимемо окремо, за реакцією на саму гру.

2. Маркетинговий кошторис

Напрям	**План, EUR**	**Що оплачуємо**
Маркетолог із досвідом Steam-проєктів	€12 000	Позиціонування, сторінка Steam, календар публікацій, добір оглядачів і преси, листування, організація рекламних тестів. Результати: матеріали сторінки, план кампанії, база контактів і щомісячні звіти.
Робота зі спільнотою	€3 000	Discord і обговорення Steam, відповіді на типові запитання, новини, збір відгуків та організаційна допомога тестувальникам. Без цілодобової модерації й дублювання професійного тестування.
Геймплейні відеоматеріали	€6 000	Орієнтовно: основний геймплейний трейлер €3 000; тизер €1 000; запусковий ролик або адаптація €1 000; короткі формати €1 000. Результат: погоджені відеофайли з реальної гри.
Спонсоровані покази в оглядачів	€7 000	Орієнтовно: початкові тестові розміщення €1 000; наступні покази й запускова хвиля €6 000. Оплачуються погоджені відео, стріми та інтеграції; перевіряються публікації й доступна статистика.
Рекламні оголошення	€4 000	Орієнтовно: тести аудиторій і матеріалів €1 000; подальші кампанії за результатами тестів €3 000. Звіти про витрати, переходи й відстежувані цільові дії.

Додаткові матеріали й мови сторінки	€2 000	Орієнтовно: додаткові рекламні адаптації €1 000; переклади й перевірка додаткових мов сторінки €1 000. Лише обсяг, не включений до базового 2D-арту й англійської локалізації.
Сервіси та невеликі цифрові події	€1 000	Орієнтовно: інструменти роботи з контактами, розсилками й матеріалами €600; вибрані недорогі цифрові події €400. Конкретні послуги та події визначаються до оплати.
Разом	**€35 000**	**Підготовка та запуск платного раннього доступу.**

Перед замовленням робіт фіксуємо повну вартість з податками й комісіями, обсяг, строки та кількість правок. Невитрачені кошти не вважаємо фактичною витратою. Наявність планового бюджету не означає обов'язку витратити його повністю: нерезультативні кампанії не продовжуємо лише заради виконання таблиці. Зміни стосуються майбутніх замовлень і не скасовують оплату вже належно виконаної роботи.

Оплата спеціалістів і межі їхньої зайнятості

Для маркетолога закладаємо 400 годин за розрахунковою ставкою €30, разом €12 000. Зовнішні роботи розподіляються між місяцями 3-14: приблизно 33 години на місяць у середньому за 12 оплачуваних місяців, із нерівномірним навантаженням відповідно до завдань і запуску. Це бюджетна оцінка, а не погоджена ставка виконавця. Для роботи зі спільнотою - 150 годин за розрахунковими €20, разом €3 000, у місяцях 7-14.

Для перевірки порядку ставок використовуємо публічні дані Upwork: історичні діапазони $15-45 на годину для digital-маркетологів та $14-35 для менеджерів соцмереж. Це широкий міжнародний ринок, не окрема вибірка спеціалістів із запуску survival-ігор. Наші ставки в євро є припущеннями кошторису й потребують підтвердження пропозиціями людей із відповідним портфоліо. [1, 2]

Це не повноцінний маркетинговий відділ. У межах зазначеної зайнятості ведемо Steam, один основний публічний відеоканал і компактну спільноту, повторно використовуючи готові матеріали. Не закладаємо щоденне оригінальне наповнення п'яти соцмереж або цілодобову модерацію.

Як автор проєкту я надаю доступ до збірки, технічні пояснення та погоджую матеріали, зберігаючи основний фокус на програмуванні й геймдизайні. Пошук авторів, листування, тексти та організація кампаній є роботою залученого спеціаліста, а не прихованим додатковим навантаженням на розробника.

Відео, оглядачі та відсутність подвійних витрат

У межах €6 000 на відео орієнтовно €3 000 передбачаємо на основний геймплейний трейлер, €1 000 на короткий тизер, €1 000 на запусковий ролик або адаптацію та €1 000 на короткі формати. Остаточні завдання й вартість уточнюються перед замовленням. Це

робота з реальною збіркою, а не окремий кінематографічний ролик із новими моделями й постановочною анімацією. Valve рекомендує починати відеопрезентацію сторінки з показу безпосереднього ігрового досвіду. [3]

Публічний орієнтир масштабу послуг із роботи з авторами - запускові пакети Terminals за $2 000-6 000, які включають розсилки, розповсюдження ключів протягом 2-4 тижнів і звіти. Це не гарантовані спонсоровані відео та не доказ майбутніх продажів; податки можуть застосовуватися додатково. [4]

У нашій схемі пошук і листування вже входять до бюджету маркетолога. Окремі €7 000 призначені саме для оплати розміщень. Аналогічний пакет агентства не додаємо поверх уже оплачених функцій без перегляду обсягу робіт.

€2 000 на додаткові матеріали не дублюють базовий 2D-арт та англійську локалізацію. За цією статтею оплачуємо лише додатковий обсяг, якого немає в початкових завданнях художника й перекладача.

3. Звідки залучатимемо гравців

Steam - основне місце збору інтересу

Плануємо відкрити публічну сторінку приблизно до другого-третього місяця фінансування, якщо вона ще не відкрита на старті програми. Для цього не потрібно чекати завершення всієї гри, але потрібні чесні й показові матеріали. Valve рекомендує відкривати Coming Soon, коли команда готова публічно говорити про проєкт і достатньо визначила його візуальний напрям та основні можливості. [5]

У подачі ZombieZ перевірятимемо три акценти: заражені, які самі створюють небезпечні ситуації; свобода виживання поодинці та з іншими; український світ і його атмосфера. Демонструємо реалізовані можливості, не підміняючи їх обіцянками.

У кошторисі немає «купівлі місця на головній Steam». Valve прямо зазначає, що заплатити їй за додаткові покази гри не можна. Тому видимість у магазині розглядаємо як залежний від реакції аудиторії результат, а не оплачену й гарантовану послугу. [6]

Оглядачі - пріоритетний зовнішній канал

Починаємо з авторів, які регулярно показують інді-survival, кооператив і зомбі-ігри, а не з найдорожчих каналів із найбільшою кількістю підписників.

Робоче завдання маркетолога - сформувати базу приблизно 150-200 перевірених релевантних контактів і організувати персональні звернення хвилями: перший показ, тестова збірка, запуск. Це обсяг організаційної роботи, не обіцянка 150-200 публікацій.

Розділяємо незалежне висвітлення за рішенням автора та оплачені покази з погодженим форматом. Для платних розміщень оцінюємо недавні відео про подібні ігри, відповідність аудиторії, обсяг демонстрації та отриманий результат. Позитивні оцінки не купуємо.

Власні публікації та спільнота

Базовий ритм - одне змістовне повідомлення раз на два тижні, короткі фрагменти геймплею між ними та активніша комунікація під час тестів і запуску.

Discord використовуємо насамперед для тестувальників, запитань і спільних сесій. Кількість учасників сама по собі не замінює інтересу до покупки або даних Steamworks. Платні оголошення залишаємо інструментом перевірки та вибіркового посилення, а не єдиним способом отримати всіх покупців.

4. Коли та за яких умов витрачаємо кошти

Періоди відраховуються від початку фінансування 14-місячної програми, включно з препродакшеном. Основні етапи та їхні ліміти наведені нижче; детальні оплати узгоджуються з фактичним календарем робіт. Маркетинговий бюджет €35 000 охоплює всю підготовку й запуск і не додається повторно до кошторису препродакшену.

Період	Орієнтир, EUR	Основний результат
Місяці 1-3	€3 700	Позиціонування, сторінка Steam, початкові матеріали, налаштування вимірювань.
Місяці 4-6	€5 800	Перша хвиля публікацій, рекламні тести, початок роботи з авторами та перевірка реакції.
Місяці 7-9	€10 200	Основний трейлер, покази збірки, робота зі спільнотою, перші спонсоровані розміщення.
Місяці 10-14 і запуск	€15 300	Запускові матеріали, основні погоджені покази та використання перевірених рекламних каналів.
Разом	**€35 000**	**Підготовка та запуск раннього доступу.**

До кінця шостого місяця плановий обсяг витрат становить €9 500. На цій контрольній точці оцінюємо подачу, реакцію аудиторії та наступні замовлення, ще не витративши основну частину бюджету.

У базовому розподілі рекламні €4 000 поділені на перші €1 000 для тестів і наступні €3 000 за їхніми результатами. Для оглядачів передбачаємо до €1 000 на початкові оплачені покази та решту €6 000 після оцінки реакції. Конкретні замовлення уточнюються за реальними цінами й результатами перевірок.

Контрольні рішення стосуються наступних витрат і ще не замовлених активностей. Слабкий комерційний результат не скасовує оплату вже належно виконаної роботи.

Маркетингові оплати за цим календарем включені до єдиного графіка авансів у вкладці «4. Кошторис, команда та умови». Невикористані кошти переносяться в межах €35 000, зокрема на перші тижні після запуску, якщо розміщення прив’язане до фактичної дати продажів. Перенесення оплат узгоджується з рухом коштів і не створює повторної витрати в післязапусковому бюджеті.

Помісячна деталізація маркетингових оплат

У місяцях 1-2 окремі платні маркетингові послуги не замовляються: автор і художник готують вихідні матеріали в межах препродакшену. Початок зовнішньої кампанії планується в місяці 3. Суми нижче - орієнтовний календар для планування авансів, а не

підтверджені розцінки, замовлення чи обіцянка публікацій. Його уточнюємо перед відповідними роботами й оплатами, узгоджуючи зміни з єдиним графіком фінансування. Усі значення в євро.

Місяць	Організація та спільнота	Матеріали й розміщення
3	Маркетолог 1 200; спільнота 0.	Відео 1 000; оглядачі 0; реклама 0; матеріали й мови 1 000; сервіси 500.
4	Маркетолог 700; спільнота 0.	Відео 0; оглядачі 0; реклама 500; матеріали й мови 300; сервіси 100.
5	Маркетолог 700; спільнота 0.	Відео 500; оглядачі 0; реклама 500; матеріали й мови 500; сервіси 100.
6	Маркетолог 800; спільнота 0.	Відео 0; оглядачі 1 000; реклама 0; матеріали й мови 0; сервіси 100.
7	Маркетолог 900; спільнота 200.	Відео 1 000; оглядачі 200; реклама 500; матеріали й мови 200; сервіси 50.
8	Маркетолог 1 000; спільнота 250.	Відео 1 000; оглядачі 300; реклама 700; матеріали й мови 0; сервіси 50.
9	Маркетолог 1 000; спільнота 300.	Відео 1 000; оглядачі 700; реклама 800; матеріали й мови 0; сервіси 50.
10	Маркетолог 900; спільнота 300.	Відео 0; оглядачі 0; реклама 0; матеріали й мови 0; сервіси 0.
11	Маркетолог 900; спільнота 350.	Відео 0; оглядачі 0; реклама 0; матеріали й мови 0; сервіси 0.
12	Маркетолог 1 100; спільнота 450.	Відео 0; оглядачі 0; реклама 200; матеріали й мови 0; сервіси 0.
13	Маркетолог 1 300; спільнота 550.	Відео 700; оглядачі 1 300; реклама 300; матеріали й мови 0; сервіси 0.
14	Маркетолог 1 500; спільнота 600.	Відео 800; оглядачі 3 500; реклама 500; матеріали й мови 0; сервіси 50.

Підсумки планових оплат: маркетолог €12 000; спільнота €3 000; відео €6 000; оглядачі €7 000; рекламні оголошення €4 000; додаткові матеріали й мови €2 000; сервіси та цифрові події €1 000. Разом €35 000, повністю розподілених за напрямами без окремої резервної статті.

Плановий розподіл за періодами: місяці 1-3 - €3 700; 4-6 - €5 800; 7-9 - €10 200; 10-14 і запуск - €15 300. Перші €1 000 рекламних тестів припадають на місяці 4-5, перші €1 000 оплачених показів - на місяць 6. Подальше масштабування залежить від результатів цих перевірок і готовності матеріалів.

Ці суми вже включені в єдиний графік авансів у вкладці «4. Кошторис, команда та умови» і не додаються до нього повторно. Перенесення запускових показів на фактичну дату раннього доступу не створює повторної витрати в післязапусковому бюджеті. Фінансування й календар невиконаних замовлень у такому разі переглядаються завчасно.

5. Вішлісти та їхній зв’язок із продажами

Робоча ціль кампанії - 20 000 вішлістів до початку раннього доступу; вищий орієнтир - 30 000. Це амбітні управлінські цілі для перевірки, не мінімум Steam і не вже доведений для ZombieZ результат.

Контрольні орієнтири - 2 000 вішлістів до кінця шостого місяця, 8 000 до кінця дев’ятого та 20 000 перед запуском. Після появи реальних даних переглядаємо досяжність цих цілей. Підтверджений фактичний баланс вішлістів ZombieZ у цю модель не внесено.

Valve прямо зазначає, що універсальної формули точного прогнозування продажів із вішлістів немає: люди додають ігри до бажаного з різних причин. Тому ціль щодо бажаного не прирівнюємо до гарантованого тиражу. [7]

Нижче наведено сценарну ілюстрацію, а не статистичний прогноз. Рахуємо лише покупки людей, які вже мали гру в бажаному перед запуском, за перші 30 днів продажів. Відсотки 5%, 10% і 20% є умовними припущеннями.

Стартовий баланс	**Купили 5%**	**Купили 10%**	**Купили 20%**
20 000 вішлістів	1 000 копій	2 000 копій	4 000 копій
30 000 вішлістів	1 500 копій	3 000 копій	6 000 копій

Покупців, які вперше побачать гру після запуску, враховуємо окремо. Відношення всіх продажів до стартових вішлістів і конверсія саме стартової групи - різні показники. Отже, 20 000 вішлістів не є доказом майбутніх 60 000 річних продажів: для цього потрібні подальше залучення покупців і тривалий попит.

Чому не розраховуємо купити всю аудиторію

Лише €4 000 призначені для рекламних оголошень. Наприклад, за умовної ціни €2 за відстежене додавання це дає 2 000 додавань, а не 20 000. Решту інтересу мають забезпечувати оглядачі, власні матеріали, видимість у магазині та інші результативні активності.

Це важлива залежність плану: якщо гра не викликає достатнього інтересу поза прямими оголошеннями, просте збільшення рекламних витрат може бути недоцільним.

6. Як перевіряємо результативність і економіку реклами

До запуску оцінюємо динаміку бажаного, географію, відвідування сторінки, реакцію тестувальників та фактичні публікації. Після запуску - також покупки, повернення й надходження. У щомісячному звіті показуємо витрати, виконані матеріали, публікації та виміряні результати.

Для каналів використовуємо окремі UTM-посилання. Steamworks показує пов'язані переходи та конверсії, але охоплює не всіх відвідувачів і використовує 72-годинне вікно конверсії. Тому доповнюємо ці звіти загальною динамікою та не видаємо UTM-атрибуцію за повне вимірювання ефекту або доказ причинного приросту продажів. [8]

У фінансовій моделі ефективні надходження раннього доступу становлять умовні €6,40 із копії після змодельованих утримань, але до поточних витрат. Це розрахункове припущення, не гарантована сума з кожної покупки.

Приклад економіки платного залучення: залучений вішліст коштує €2, а протягом обраного періоду купують 20% цієї групи. Вартість покупця = €2 ÷ 20% = €10. Отримувати €6,40 із покупця, на залучення якого витрачено €10, невигідно навіть до оплати підтримки. Гарна ціна кліка або велика кількість переглядів ще не є підставою масштабувати рекламу.

Продовження платних кампаній потребує або обґрунтованої економіки додаткових покупок, або чітко визначеної дослідницької мети з обмеженим бюджетом. Невідомі майбутні доходи від DLC не використовуємо як виправдання сьогоднішніх збитків.

Якщо перед основною хвилею запуску інтерес суттєво нижчий від цілі, перевіряємо подачу, збірку та вибір аудиторії. Перенесення запуску не є безкоштовним рішенням: воно потребує погодженого фінансування додаткового часу. Доцільність майбутніх витрат оцінюємо за даними, а не лише за календарем.

7. Демоверсія, Steam Next Fest і партнер із просування

Демо та фестиваль

Розглядаємо невелику демоверсію як можливість, але не як автоматично затверджене зобов'язання. Варіант для оцінки - короткий показовий фрагмент із основної збірки, без окремої сюжетної кампанії. До шостого місяця плануємо визначити обсяг додаткової роботи й перевірити, чи не відсуває він критичні системи.

За правилами Steam, Next Fest потребує демоверсії та участі до виходу гри, включно з платним раннім доступом. Уже здійснена участь гри у фестивалі обмежує повторну. Steam Playtest не замінює необхідного демо. [9]

€35 000 не включають окремого бюджету програмування демоверсії та не передбачають гарантованого результату Next Fest. У разі включення демо до програми додаткові

трудовитрати оцінюємо й погоджуємо окремо. Без демо базовий план реалізується через закриті тести, покази авторам і запускову кампанію.

Великий виставковий стенд або дороге місце у великому шоу до цієї програми не закладаємо. Спочатку використовуємо доступні цифрові можливості, які відповідають бюджету. Кампанія повноцінного релізу 1.0 та постійне післязапускове просування потребують окремого планування в межах подальших бюджетів.

Видавець або маркетинговий партнер

Паралельно зі створенням показової збірки плануємо переговори з невеликим добором релевантних видавців і спеціалістів із просування. Порівнюємо їхній конкретний внесок: фінансування або обсяг роботи, матеріали та канали, порядок звітності й умови винагороди.

У базовому розрахунку внесок такого партнера не врахований. Не зменшуємо інвестиційний запит за рахунок непідтвердженого фінансування та не обіцяємо видавцю частку, несумісну з умовами інвестора. Співпраця потребує окремої домовленості та відповідного перерахунку економіки.

8. Інвестиційний запит і розрахункова окупність

Складова	**Сума, EUR**
Препродакшен: 2 місяці по €6 000	€12 000
Виробничі та стартові напрями	€100 000
Маркетинг підготовки та запуску	€35 000
Разом до раннього доступу: 14 місяців	**€147 000**
Орієнтовний оборотний резерв запуску	€16 000
Сукупне вкладення за повного надання резерву	**€163 000**

Препродакшен становить окремі €12 000 на місяці 1-2. Основне виробництво та стартові потреби становлять €100 000: програмування - €60 000, графіка й анімації - €23 000, інші виробничі та стартові потреби - €17 000, включно з €6 000 на звук і €4 000 на зовнішнє тестування. Оплачені підготовчі завдання не оплачуються повторно. Повні €35 000 маркетингу розподілені за напрямами робіт; окрема резервна стаття не передбачена.

Оборотний резерв €16 000 є орієнтиром для двох місяців за базових €8 000 щомісячних поточних витрат. Його достатність перевіряємо за календарем оплат і фактичними надходженнями. Можливе демо, інші зміни обсягу робіт і постійна післязапускова

кампанія потребують окремої оцінки; вони не фінансуються автоматично з цього маркетингового ліміту.

За припущень €6,40 із копії, €96 000 річних поточних витрат і частки інвестора 50% розрахунковий поріг покриття вкладення €163 000 результатом першого року раннього доступу становить:

(€163 000 ÷ 50% + €96 000) ÷ €6,40 = 65 937,5; округлення вгору - 65 938 копій.

Для цього проєкт має сформувати €326 000 прибутку для розподілу після €96 000 поточних витрат, тобто €422 000 ефективних надходжень. Це арифметичний результат наведених припущень, не прогноз попиту або гарантія дати виплати. Подальше уточнення витрат, фактичної суми вкладення чи умов розподілу потребуватиме перерахунку.

Саме тому використовуємо маркетинговий бюджет поетапно: кожна наступна витрата має спиратися на якість матеріалів і перевірені результати, а не лише збільшувати суму вкладення, яку проєкту потрібно покрити.

Короткий виклад маркетингової програми

На підготовку та запуск платного раннього доступу ZombieZ передбачаємо €35 000. Програма охоплює профільного маркетолога, розвиток спільноти, геймплейні матеріали, співпрацю з оглядачами та контрольовані рекламні тести.

Кампанія починається з раннього відкриття сторінки Steam і перевірки інтересу до продукту. Робоча ціль - 20 000 вішлістів до запуску з переглядом орієнтира за фактичними результатами. Це ціль кампанії, не гарантований прогноз продажів.

Бюджет використовується поетапно. Перші рекламні тести та оплачені покази мають обмежені ліміти; основні розміщення погоджуються після оцінки готовності збірки, реакції аудиторії та результативності каналів. Інвестор отримує звіти про витрати, виконані матеріали, публікації, динаміку бажаного, а після запуску - про покупки й повернення.

Бюджет першого етапу становить €147 000. Остаточні обсяги послуг підтверджуються пропозиціями виконавців. Додаткові витрати на можливе демо та подальшу післязапускову кампанію оцінюємо окремо.

Розрахункова таблиця та підтвердження припущень

Основою погодження витрат і фінансування є таблиці цього документа: ліміти напрямів, помісячні маркетингові оплати та єдиний календар авансів. Допоміжні розрахункові файли мають відповідати цим сумам і періодам. Фактичні показники вішлістів і рекламної економіки додаються після отримання підтверджених даних.

План визначає бюджет, обсяг робіт, порядок витрат, цілі та правила перевірки результату. Індивідуальні розцінки виконавців і попит саме на ZombieZ ще потребують підтвердження комерційними пропозиціями й тестами. Не підміняємо ці дані припущеннями про вже досягнутий результат.

Джерела обґрунтування

[1] Upwork - Digital Marketer Hourly Rates

[2] Upwork - Social Media Manager Hourly Rates

[3] Steamworks - Trailers

[4] Terminals - Launch Packages

[5] Steamworks - Coming Soon

[6] Steamworks - Visibility on Steam

[7] Steamworks - Wishlists

[8] Steamworks - UTM Analytics

[9] Steamworks - Steam Next Fest

Публічні джерела використовуються як орієнтири та пояснення правил платформи. Вони не підтверджують індивідуальних розцінок для ZombieZ, досягнення цілей кампанії або майбутніх продажів.

Масштаб мережевої гри

Початкова виробнича ціль ZombieZ - до 16 одночасних гравців в одному серверному світі. Остаточна підтримувана місткість визначатиметься за результатами навантажувального тестування.

Мережева модель передбачає незалежні серверні світи з окремими збереженнями, можливість запуску приватних серверів гравцями та спільнотами, а також невеликий стартовий пул офіційних серверів. Хостинг приватних серверів забезпечують їхні власники.

На етапі розробки до платного раннього доступу використовується один основний закритий тестовий сервер (один серверний світ) для командних перевірок і тестових сесій. Постійне утримання кількох офіційних світів протягом усіх 14 місяців підготовки до запуску не передбачається.

Ближче до початку платного раннього доступу інфраструктура розширюється до потрібної кількості офіційних серверних світів, наприклад 3, 4 або 5. Це орієнтир, а не фіксована кількість чи верхня межа. Остаточну кількість світів і витрати визначаємо за очікуваним попитом, результатами навантажувальних тестів і погодженим бюджетом; після запуску кількість коригуємо за фактичним навантаженням.

Зростання аудиторії забезпечуватиметься розширенням кількості незалежних серверів, без необхідності збільшувати кількість гравців у кожному окремому світі.

Інфраструктура та обслуговування після запуску

Після початку платного раннього доступу базовий плановий орієнтир на стартову серверну інфраструктуру та її обслуговування становить €600 на місяць на весь офіційний пул, а не на кожний світ. Ця сума входить до погоджених €8 000 загальних щомісячних витрат проєкту і не додається до них зверху.

Орієнтовний розподіл: оренда потужностей - €300; резервні копії та моніторинг - €50; обмежене залучення системного адміністратора - €150; запас на додаткові потреби - €100. Невикористаний запас не вважається фактичною витратою.

Адміністратор залучається під погоджені роботи з налаштування, оновлення, резервного копіювання та відновлення серверів, без цілодобового чергування. Помилки ігрового коду усуває команда розробки.

Це попередній бюджетний орієнтир, а не підтверджені розцінки чи гарантія утримання будь-якої кількості світів за незмінну суму. Конфігурацію, кількість світів і фактичні витрати уточнюємо перед запуском за результатами навантажувальних тестів та пропозиціями виконавців. Подальше розширення погоджується з інвестором відповідно до попиту й доступних коштів.

€2 500 у кошторисі основного виробництва залишаються окремою статтею на тестове середовище й початкове розгортання. Необхідні поточні витрати тестового середовища в місяцях 1-2 покриваються в межах €12 000 препродакшену без повторного врахування. Щомісячний орієнтир €600 стосується післязапускового періоду і не нараховується додатково за 14 місяців підготовки гри.

Підсумок і довгострокове партнерство

Власний світ. Сильна спільнота. Багаторічний розвиток.

Наша амбіція - міжнародний survival-хіт

Ми прагнемо виростити ZombieZ у міжнародний survival-хіт і наблизитися до комерційного масштабу провідних ігор жанру, зокрема 7 Days to Die.

Наша мета - не просто випустити гру та повернути вкладені кошти. Ми створюємо власний ігровий світ, навколо якого прагнемо зібрати велику міжнародну спільноту й побудувати багаторічний прибутковий проєкт.

Для цього зосереджуємося на якості ігрового досвіду, впізнаваності світу, роботі з гравцями та послідовному розвитку після запуску. Фінансовий план визначає, як ми організовуємо роботу. Він не встановлює межу наших амбіцій. Окупність - перший рубіж, а не кінцева мета.

Масштаб, який нас мотивує

DayZ від Bohemia Interactive та 7 Days to Die від The Fun Pimps є для нас орієнтирами довгострокового розвитку survival-проєктів: відкритий ігровий досвід, активні спільноти та поступове розширення продукту. Їхній масштаб демонструє комерційний потенціал категорії.

DayZ: у доступному індексованому знімку VG Insights оцінка накопиченої виручки у Steam (premium revenue) становить **близько $309 млн**. Окремо Bohemia Interactive повідомила, що у 2025 році, через 12 років існування гри, DayZ досягла рекорду **понад 650 000 активних гравців за день** на всіх платформах. Це денна активність, а не одночасний онлайн чи кількість проданих копій. [1, 2]

7 Days to Die - реальний приклад багаторічного комерційного успіху. У повідомленнях The Fun Pimps та Behaviour Interactive від 24 березня 2026 року зазначено понад 20 млн проданих копій від початку раннього доступу у 2013 році. Це офіційно повідомлений сукупний тираж, не оцінка калькулятора; розбивки за платформами в повідомленнях немає. [4, 6]

Початок проєкту: за власною історією The Fun Pimps, задум виник у двох братів за вечерею на День подяки 2012 року; засновники починали, маючи основну роботу та короткий дизайн-документ у Google Docs. У повідомленні 2026 року команда розповідає, що гра виросла значно більшою за початкові очікування, а спільнота підтримувала її понад десятиліття. [4, 8]

Початкове фінансування: кампанія Kickstarter 2013 року залучила $507 612 від 13 876 учасників за цілі $200 000. Це краудфандингове фінансування, а не прибуток і не повний бюджет усіх наступних років розробки. [9]

Оцінка виручки у Steam: доступний індексований знімок Video Game Insights / Sensor Tower містить показник premium revenue близько $250,8 млн; у пітч-деку він округлений до

приблизно $250 млн. Дані перевірено 28.10.2026, але дата самого знімка не встановлена, тому це не точний підсумок на день перевірки. Це стороння аналітична оцінка, а не офіційний фінансовий звіт The Fun Pimps. [3]

За опублікованою методологією VGI, оцінка виручки враховує регіональні ціни, знижки та повернення, але включає частку Steam; виручка від продажів базової гри не включає DLC та мікротранзакції. Це не чистий прибуток студії та не сукупний дохід усіх платформ. Оцінку VGI не додаємо до краудфандингу або вартості продажу студії. [7]

Розвиток бізнесу: 24 березня 2026 року Behaviour Interactive оголосила про придбання The Fun Pimps. Юридичний радник покупця Osler підтверджує завершення угоди 18 березня 2026 року; її вартість у перевірених повідомленнях не розкрита. Команда The Fun Pimps зберегла творче керівництво розробкою гри, отримавши підтримку партнера. [6, 10]

Наш висновок для ZombieZ: ми прагнемо великого результату й працюємо заради нього. Реальний досвід 7 Days to Die показує масштаб продукту, спільноти та бізнесу, який нас мотивує. Це багаторічний результат іншого проєкту, а не обіцянка аналогічного тиражу за 14 місяців. Наша амбіція - наблизитися до цього масштабу власною грою, якістю виконання та послідовним розвитком.

Власна ідентичність ZombieZ

За відчуттям дослідження та зіткнень орієнтиром є Generation Zero: атмосферний відкритий світ, самостійне переміщення противників, вибір моменту сутички та використання оточення. [5] У ZombieZ місце машин займуть зомбі й мутанти з власною паразитарною природою. DayZ і 7 Days to Die є референсами виживання та тривалого життя спільнот, а Dying Light - творчим орієнтиром напруження зустрічей із зараженими.

При цьому ZombieZ робить сильніший акцент на свободі survival-пісочниці: гравці самі обирають маршрути, облаштовують укриття, добувають ресурси, розвивають спорядження й вирішують, коли битися, ховатися або відступати. Український світ, передісторія катастрофи та запланована системна поведінка заражених мають сформувати власну ідентичність, а не повторити одну з названих ігор. Порівняння визначають творчий напрям, не зобов’язання відтворити всі можливості цих проєктів.

Як перетворюватимемо амбіцію на результат

Наш пріоритет - зробити гру, яку захочеться рекомендувати: довести керування, стрільбу, поведінку заражених, дослідження та розвиток укриття до цілісного захопливого досвіду. Перевірятимемо не лише наявність механік, а й те, чи зрозуміло гравцеві, що робити, чи виникають цікаві ситуації та чи хочеться йому повернутися після сесії.

Паралельно знайомитимемо міжнародну аудиторію з реальною грою, працюватимемо з оглядачами та спільнотою. Після запуску - виправлення, вдосконалення за відгуками та змістовні оновлення. Власні історії гравців, спільні сесії й рекомендації друзям мають допомагати зростанню. Подальші локації, косметичні набори й DLC розглядатимуться поетапно, відповідно до попиту, ресурсів та погоджених бюджетів.

Комерційна мета - значний багаторічний прибуток від продажів базової гри та, за готовності, додаткового контенту. Для цього поєднуємо якість продукту, просування, підтримку гравців і контроль витрат. Фінансові сценарії у вкладці «5. Фінансова модель» потрібні для планування та оцінки ризиків, але не визначають бажану межу розвитку ZombieZ. Великий результат не виникає лише від бажання: саме тому амбіція спирається на конкретну виробничу програму, тести й постійну роботу з аудиторією.

Партнерство на перспективу

Ми відкриті не лише до фінансування першого етапу, а й до тривалої співпраці з інвестором, з яким складуться взаємна довіра, повага та спільне бачення розвитку. За успішної роботи над ZombieZ готові обговорювати подальше розширення гри, розвиток команди та створення більш масштабних проєктів. Для нас важливі і ділова надійність, і добрі людські стосунки.

Базова пропозиція: 50% прибутку ZombieZ для розподілу протягом п’яти років від початку платного раннього доступу. Продовження участі, нові проєкти чи створення спільної компанії можливі лише за окремою взаємною домовленістю, без автоматичного подовження строку або додаткових фінансових зобов’язань.

Ми шукаємо партнера, який бачить у ZombieZ не лише кошторис розробки, а можливість разом створити великий ігровий проєкт. Прагнемо зробити світ, у якому захочуть залишатися гравці, а команда й інвестор матимуть причини розвивати його багато років. Наш план визначає наступні кроки. Наша амбіція виходить далеко за межі першого запуску.

Джерела ринкових орієнтирів

[1] VG Insights - DayZ: оцінка виручки у Steam.

[2] Bohemia Interactive - підсумки 2025 року, 20.02.2026.

[3] Video Game Insights / Sensor Tower - 7 Days to Die: стороння оцінка premium revenue у Steam. Доступний індексований знімок: $250,8 млн; перевірено 28.10.2026. Поточний показник сервісу може відрізнятися.

[4] The Fun Pimps - TFP Joins Behaviour Interactive, 24.03.2026: понад 20 млн копій, історія задуму та зростання спільноти.

[5] Generation Zero - офіційний опис гри.

[6] Behaviour Interactive - офіційний пресреліз від 24.03.2026: понад 20 млн проданих копій та придбання The Fun Pimps.

[7] Video Game Insights - Global Indie Games Market Report 2024, сторінка 21: визначення виручки та методологія оцінювання.

[8] The Fun Pimps - Company: історія заснування та початкового дизайн-документа.

[9] Kickstarter - 7 Days to Die: оригінальна кампанія 2013 року, $507 612 від 13 876 учасників.

[10] Osler - Behaviour Interactive in its acquisition of The Fun Pimps Entertainment: завершення угоди 18.03.2026; вартість не розкрита.