



## **Stryking Entertainment präsentiert neuartige E-Commerce-Lösung für Free-to-Play-Spiele**

*nspyre commerce* bringt reale Produkte in virtuelle Spiele

Berlin, 16. August 2013 – Das Berliner Start-up Stryking Entertainment präsentiert auf der diesjährigen gamescom in Köln (21.-25.08.13) seine neue E-Commerce-Lösung für Free-to-Play-Spiele – *nspyre commerce*. Die Technologie und der dahinterliegende Service ermöglicht Entwicklern und Publishern von Free-to-Play-Spielen erstmals, für die jeweilige Zielgruppe relevante reale Produkte zusammen mit virtueller Währung in den In-Game-Shops ihrer Spiele zu verkaufen. Über attraktiv geschnürte Bundles von In-Game-Währung und einem „echtem“ Produkt bekommen die Spieler neue Anreize, die Shops der Spiele zu besuchen und zu zahlenden Spielern zu werden.

„Das Geschäftsmodell Free-to-Play hat sich in den letzten Jahren bei Online- und Mobile-Spielen als der dominierende Monetarisierungsansatz etabliert. Trotzdem wird es für Entwickler und Publisher in einem zunehmend kompetitiven Markt immer schwieriger, ihre Spiele profitabel zu betreiben, weil sie ihre Spieler nicht lange genug halten können und zu wenig Spieler einen ausreichend hohen Lifetime Value liefern. Es ist daher notwendig neue Anreize zu schaffen – und genau das bietet unser Angebot *nspyre commerce*. Durch passende reale Produkte werden die Spieler zusätzlich motiviert ins Spiel zurückzukommen und den Shop zu besuchen. Die über *nspyre commerce* angebotenen Bundles bieten spannende, teils exklusive Produkte an, die im Bundle-Preis zusammen mit der virtuellen Währung ein sehr attraktives Angebot darstellen, das der Spieler nicht ausschlagen kann. Das führt zu signifikanten Verbesserungen der Conversion Rates und damit insgesamt zu Umsatzsteigerungen“ erklärt Dirk Weyel, Gründer & CEO von Stryking Entertainment.

Strykings neuer Service *nspyre commerce* wird über ein leicht zu integrierendes SDK in den Cash-Shop eingebunden und stellt jedem Spiel für die jeweilige Community passende Produkte für den In-Game-Shop zur Verfügung. Das können zum Beispiel exklusive Fan-Merchandise-Artikel, coole Gadgets, für die Zielgruppe relevante Filme und ebooks oder auch günstige Mitnahmeartikel sein. In Absprache mit dem Games-Betreiber werden die passenden Produkte ausgewählt und dann über *nspyre commerce* mit unterschiedlichen Mengen virtueller Währung kombiniert. Die Anzeige der Bundles in den Shops erfolgt automatisch und wird über die zugrundeliegenden Analyse- und Auswertungsalgorithmen auf die User optimiert. Der User bleibt während des Prozesses „im Spiel“, die Kommunikation der Systeme läuft standardisiert über das SDK. Die gesamte operative Abwicklung, die Logistik, die Auslieferung etc. übernimmt das *nspyre commerce* Team.

Stryking präsentiert *nspyre commerce* interessierten Entwicklern und Publishern von Free-to-Play-Spielen auf der gamescom am Gemeinschaftsstand vom media.net Berlin-Brandenburg in Halle 4.1, Stand B31/C30.

## Über Stryking Entertainment

Als Partner für Entwickler von hochwertigen free-to-play Games und durch die Verknüpfung von realer und virtueller Welt bietet Stryking neue Vermarktungs- und Monetarisierungswege. Mit Hilfe einer eigenen Technologie integriert Stryking E-Commerce- sowie Werbe- und Sponsoringfunktionalitäten in free-to-play Games und macht diese kommerziell erfolgreich. Gründer & CEO Dirk Weyel verfügt über 15 Jahre Erfahrung in der Gamesindustrie und hat zuletzt die Frogster Interactive Pictures AG mitgegründet und erfolgreich aufgebaut, bei der er bis zum Verkauf an Wettbewerber Gameforge als Vorstand und COO verantwortlich für Strategie und Business Development war.

Stryking wird auch dieses Jahr vom 21. bis 25. August auf der gamescom in Köln präsent sein - (Halle 4.1, Stand B31/C30). Für weitere Informationen und Terminanfragen kontaktieren Sie bitte Imke Pattberg über [imke.pattberg@stryking.com](mailto:imke.pattberg@stryking.com)

[www.stryking.com](http://www.stryking.com)

