

Πρόγραμμα «G3 – Games Go Global»

G3 – Games Go Global

Προϋπολογισμός €120.000

Το G3 (Games Go Global) αποσκοπεί στην υποστήριξη εταιρειών ανάπτυξης ηλεκτρονικών παιχνιδιών (game development studios) με έδρα και δραστηριότητα στην Κύπρο, προκειμένου να προωθήσουν τα παιχνίδια τους σε διεθνείς αγορές.

Μέσω της στήριξης δραστηριοτήτων διεθνούς προώθησης, τοπικής προσαρμογής (localisation) και επιχειρηματικής ανάπτυξης, το πρόγραμμα δίνει τη δυνατότητα στις εταιρείες ανάπτυξης ηλεκτρονικών παιχνιδιών να αναπτύξουν συνεργασία με publishers, πλατφόρμες και παίκτες διεθνώς, να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους και να αυξήσουν τα εξαγωγικά τους έσοδα.

Προτεινόμενο Πρόγραμμα

- Έως €30.000 ανά δικαιούχο
- 4 εταιρείες ανάπτυξης ηλεκτρονικών παιχνιδιών με έδρα και δραστηριότητα στην Κύπρο
- Ένταση ενίσχυσης: 50% – Κανονισμός Ήσσονος Σημασίας (De Minimis). Οι δικαιούχοι θα πρέπει να αποδεικνύουν ιδιωτική συνεισφορά τουλάχιστον ίση με το ποσό της δημόσιας χρηματοδότησης που ζητούν.

Επιλέξιμοι Δικαιούχοι

Οι αιτούντες θα πρέπει:

- Να είναι εγκατεστημένοι και να δραστηριοποιούνται στην Κύπρο.
- Να έχουν την ανάπτυξη ηλεκτρονικών παιχνιδιών ως βασική επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Να κατέχουν ή να διαθέτουν τα εμπορικά δικαιώματα για το/τα παιχνίδι/παιχνίδια που αφορά/ούν η αίτηση.
- Να διαθέτουν τουλάχιστον ένα παιχνίδι που έχει κυκλοφορήσει εμπορικά ή ένα playable prototype, συνοδευόμενο από τεκμήρια επιβεβαίωσης της εμπορικής του δυναμικής.

Επιλέξιμες Δραστηριότητες

Κατηγορία 1: International Marketing

Υποστήριξη δραστηριοτήτων που αποσκοπούν στην προσέλκυση παικτών και την αύξηση της προβολής σε διεθνείς αγορές. Επιλέξιμες είναι οι ακόλουθες δραστηριότητες:

- Digital advertising campaigns
- User acquisition (UA) campaigns
- Social media advertising
- Influencer marketing
- Public relations campaigns
- Community-building activities

Κατηγορία 2: Localisation

Υποστήριξη δραστηριοτήτων τοπικής προσαρμογής παιχνιδιών για διεθνείς αγορές. Επιλέξιμες είναι οι ακόλουθες δραστηριότητες:

- Translation of game content
- Voice-over localisation
- Cultural adaptation
- Multilingual marketing material

Κατηγορία 3: Publishing Readiness

Υποστήριξη δραστηριοτήτων προετοιμασίας παιχνιδιών για εμπορική κυκλοφορία. Επιλέξιμες είναι οι ακόλουθες δραστηριότητες:

- Steam page optimisation
- Storefront assets
- Promotional trailers
- Key art and visual assets
- Press kits
- Marketing collateral

Κατηγορία 4: Business Development

Υποστήριξη δραστηριοτήτων για την εξασφάλιση διεθνών συνεργασιών. Επιλέξιμες είναι οι ακόλουθες δραστηριότητες:

- Publisher scouting
- Publisher pitching
- Investor outreach
- Business matchmaking
- Market intelligence studies
- Commercialisation consulting

Μη Επιλέξιμες Δαπάνες

- Μισθοί και αμοιβές προσωπικού
- Δαπάνες ανάπτυξης παιχνιδιών
- Δαπάνες προγραμματισμού
- Αγορά εξοπλισμού
- Αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών και περιφερειακών
- Ενοίκια γραφείων και λειτουργικά έξοδα

- ΦΠΑ
- Δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν πριν από την έγκριση του έργου

Κριτήρια Αξιολόγησης

Οι αξιολογητές θα αξιολογούν την πιθανότητα η εταιρεία να επιτύχει τουλάχιστον δύο από τα ακόλουθα αποτελέσματα εντός 12 μηνών:

- Να έχει εξασφαλιστεί τουλάχιστον ένα publishing agreement, όπως αποδεικνύεται από σχετική υπογεγραμμένη συμφωνία.
- Να έχουν δημιουργηθεί τουλάχιστον 10.000 wishlists στο Steam για παιχνίδι που βρίσκεται υπό ανάπτυξη.
- Να έχει επιτευχθεί αύξηση των εξαγωγικών εσόδων κατά τουλάχιστον €100.000, όπως αποδεικνύεται από εκδοθέντα τιμολόγια και αρχεία πληρωμών.
- Να έχει εξασφαλιστεί χρηματοδότηση ύψους τουλάχιστον €100.000 μέσω επένδυσης μετοχικού κεφαλαίου, μετατρέψιμης χρηματοδότησης, προκαταβολής από publisher, χρηματοδότησης βάσει εσόδων ή συμφωνίας χρηματοδότησης UA, όπως αποδεικνύεται από υπογεγραμμένη συμφωνία και εισπραχθέντα κεφάλαια.
- Να έχουν δημιουργηθεί τουλάχιστον 3 νέες θέσεις εργασίας στην εταιρεία και να έχουν διατηρηθεί για τουλάχιστον 6 μήνες, όπως αποδεικνύεται από τα αρχεία των Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

Η αξιολόγηση θα πραγματοποιείται με βάση τα ακόλουθα 3 κριτήρια:

Commercial Maturity & Market Validation – 30%

Αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο η εταιρεία έχει αποδείξει την ετοιμότητά της για την αγορά και την εμπορική της δυναμική, όπως τεκμηριώνεται από την ωριμότητα του portfolio παιχνιδιών (κυκλοφορημένο παιχνίδι, vertical slice, playable prototype), την επικύρωση στην αγορά (χρήστες, downloads, έσοδα, engagement της κοινότητας, ενδιαφέρον από publishers), καθώς και την υφιστάμενη εμπορική δραστηριότητα και διεθνή παρουσία.

International Growth Potential – 35%

Αξιολόγηση των προοπτικών διεθνούς επέκτασης και επίτευξης των στόχων του προγράμματος, όπως τεκμηριώνεται από την ποιότητα και αξιοπιστία της στρατηγικής διεθνοποίησης, τις προοπτικές εξασφάλισης publishers, platforms, επενδύσεων ή στρατηγικών συνεργασιών, καθώς και την αξιοπιστία του σχεδίου για τη δημιουργία εξαγωγικών εσόδων.

Team & Execution Capacity – 35%

Αξιολόγηση της ικανότητας της εταιρείας να υλοποιήσει επιτυχώς το σχέδιο διεθνούς ανάπτυξης, όπως τεκμηριώνεται από την εμπειρία της ομάδας, την ικανότητα της διοικητικής ομάδας και τη συνολική οργανωτική ικανότητα της εταιρείας να υλοποιήσει τις προτεινόμενες δραστηριότητες.

Πλαίσιο Ελέγχου

Το ΙΔΕΚ θα καταβάλλει το κατ' αποκοπή ποσό (lump-sum) στο τέλος των 12 μηνών από την υπογραφή της συμφωνίας, υπό την προϋπόθεση ότι έχουν επιτευχθεί τουλάχιστον δύο από τα ακόλουθα αποτελέσματα:

- Να έχει εξασφαλιστεί τουλάχιστον μία publishing agreement, όπως αποδεικνύεται από υπογεγραμμένη συμφωνία.
- Να έχουν δημιουργηθεί τουλάχιστον 10.000 wishlists στο Steam για παιχνίδι που βρίσκεται υπό ανάπτυξη, όπως αποδεικνύεται από τα στοιχεία αναλυτικών δεδομένων του Steam.
- Να έχει επιτευχθεί αύξηση των εξαγωγικών εσόδων κατά τουλάχιστον €100.000, όπως αποδεικνύεται από τιμολόγια και αρχεία πληρωμών.
- Να έχει εξασφαλιστεί χρηματοδότηση ύψους τουλάχιστον €100.000 μέσω επένδυσης μετοχικού κεφαλαίου, μετατρέψιμης χρηματοδότησης, προκαταβολής από εκδότη, χρηματοδότησης βάσει εσόδων ή συμφωνίας χρηματοδότησης UA, όπως αποδεικνύεται από υπογεγραμμένη συμφωνία και εισπραχθέντα κεφάλαια.
- Να έχουν δημιουργηθεί τουλάχιστον 3 νέες θέσεις εργασίας στην εταιρεία και να έχουν διατηρηθεί για τουλάχιστον 6 μήνες, όπως αποδεικνύεται από τα αρχεία των Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

G3 – Games Go Global

Budget €120,000

G3 (Games Go Global) helps Cyprus-based game development studios take their games to international markets.

By supporting marketing, localisation and business development activities, the programme enables studios to connect with publishers, platforms and players worldwide, accelerate growth and increase export revenues.

- Up to €30,000
- 4 Cyprus-based game development studios

Aid Intensity: 50% DeMinimis - Beneficiaries shall demonstrate a minimum private contribution equal to the public funding requested.

Applicants must:

- Be established and operating in Cyprus.
- Have game development as a core business activity.
- Own or hold commercial rights to the game(s) concerned.
- Have at least one commercially released game; or a playable prototype supported by evidence of market validation.

Eligible Activities

Category 1: International Marketing

Support for activities aimed at acquiring players and increasing visibility in international markets. The following activities are eligible:

- Digital advertising campaigns
- User acquisition (UA) campaigns
- Social media advertising
- Influencer marketing
- Public relations campaigns
- Community-building activities

Category 2: Localisation

Support for adapting games to international markets. The following are eligible

- Translation of game content
- Voice-over localisation
- Cultural adaptation
- Multilingual marketing material

Category 3: Publishing Readiness

Support for preparing games for commercial launch. The following are eligible

- Steam page optimisation
- Storefront assets
- Promotional trailers
- Key art and visual assets
- Press kits
- Marketing collateral

Category 4: Business Development

Support for securing international partnerships. The following are eligible

- Publisher scouting
- Publisher pitching
- Investor outreach
- Business matchmaking
- Market intelligence studies
- Commercialisation consulting

Ineligible Costs

- Salaries and wages
- Game development costs

- Programming activities
- Hardware purchases
- Computers and peripherals
- Office rent and utilities
- General operating expenses
- VAT
- Costs incurred before project approval

Evaluation Criteria

Evaluators will be assessing the likelihood of the company to achieve at least two of the following outcome milestones within 12 months:

- At least one publishing agreement secured (as evidenced by signed agreement) and at least 10,000 Steam wishlists generated for a game under development.
- At least €100k growth in export revenues (as evidenced by invoices issued and payment records)
- At least €100k in equity investment, convertible financing, publisher advance, revenue-based financing or UA financing agreement has been secured (as evidenced by signed agreement and funds received)
- At least 3 new jobs created in the company and maintained for at least 6 months (as evidenced by Social Insurance records)

The assessment will be on the basis of the following 3 criteria

Commercial Maturity & Market Validation (30%)

- Assessment of the extend to which the company has demonstrated market readiness and commercial traction as evidenced by maturity of the game portfolio (released game, vertical slice, playable prototype), market validation (users, downloads, revenues, community engagement, publisher interest) and existing commercial activity and international presence.

International Growth Potential (35%)

- Assessment of the potential to expand internationally and achieve the objectives of the programme evidenced by the quality and credibility of the internationalisation strategy, the potential to secure publishers, platforms, investment or strategic partnerships and the credibility of the plan to generate export revenues.

Team & Execution Capacity (35%)

- Assessment of the company's ability to successfully implement its international growth plan evidenced by the experience of the team and competence of its management team and the overall organizational capacity to execute the proposed activities.

Audit Framework

The RIF will make a lumpsum payment at the end of 12 months from contract signature provided that at least two of the following outcome milestones have been achieved:

- At least one publishing agreement secured (as evidenced by signed agreement).
- At least 10,000 Steam wishlists generated for a game under development (as evidenced by Steam analytics)
- At least €100k growth in export revenues (as evidenced by invoices issued and payment records)
- At least €100k in equity investment, convertible financing, publisher advance, revenue-based financing or UA financing agreement has been secured (as evidenced by signed agreement and funds received)
- At least 3 new jobs created in the company and maintained for at least 6 months (as evidenced by Social Insurance records)