

G2A – PLATFORMA SPRZEDAŻOWA TO NIE WSZYSTKO // G2A – SALES PLATFORM IS NOT EVERYTHING



Artur Cnotalski

Recenzent projektów z branży elektronicznej rozrywki
// Reviewer of digital entertainment projects

Gdy myślimy o rozkwitającej w Polsce branży gier komputerowych, większość uwagi przyciągają producenci, tacy jak CD Projekt Red, Techland czy Playway. Tymczasem istnieje jeszcze inny ważny aspekt polskiego wzrostu w tej domenie – G2A, jedna z najważniejszych cyfrowych platform sprzedażowych na świecie. Jego cel? Stworzyć przestrzeń, gdzie każdy gracz i geek będzie czuł się jak w domu.

G2A zajmuje dość specyficzne miejsce na rynku – jako platforma sprzedażowa jest miejscem dla innych podmiotów (i indywidualnych użytkowników), umożliwiającą sprzedaż gier komputerowych i wszystkiego, co z nimi powiązane. Znaleźć tu można przede wszystkim firmy, które hurtowo skupują klucze od wydawców, samych wydawców chcących dotrzeć bezpośrednio do odbiorcy końcowego oraz, stanowiące najmniejszy procent całości, osoby prywatne chcące pozbyć się np. nietrafionego prezentu.

STREFA POSZUKIWACZY OKAZJI

W odróżnieniu od platform takich jak Vinted czy eBay, gdzie często znajdują się produkty używane, handlarze na G2A nie obracają „ogranymi” już grami. Steam, największa platforma i sklep na PC praktycznie wymazał ideę odsprzedaży cyfrowych tytułów. Każda gra, która uruchamiana jest na Steamie, zostaje na stałe przypisana do konta jednego użytkownika i nie istnieje możliwość jej odsprzedaży. Niemal wszyscy konkurenci platformy działają na tych samych zasadach, co efektywnie oznacza, że handel „używkami” na PC nie istnieje. Zamiast niej istnieje dość unikalna forma drugiego obrotu – olbrzymia popularność szerokiej gamy przecenionych pakietów gier, tzw. „bundli” doprowadziła do sytuacji, w której klient kupuje więcej, niż faktycznie chce, czy potrzebuje. Jeśli w paczce zawierającej kilka czy kilkanaście tytułów interesują go dwa-trzy, reszta, choć kupiona znacznie poniżej „półkowej” ceny, może być niepotrzebna.

TO JEDEN ZE SPOSOBÓW, W JAKI G2A ODPOWIADA NA POTRZEBY GRACZY – TWORZĄC PRZESTRZEŃ, GDZIE NIEWYKORZYSTANE GRY MOGĄ TRAFIĆ DO POSZUKIWACZY OKAZJI.

Warto o tym nadmienić, nawet jeśli jest to zaledwie 4% całości obrotu spółki, ponieważ jest realnym przykładem

When we think of Poland's blooming gaming industry, most of the attention is drawn to developers such as CD Projekt Red, Techland and Playway. Meanwhile, there is another important aspect of Polish growth in this domain – G2A, one of the most important digital sales platforms in the world. Its purpose? To create a space where every gamer and geek will feel at home.

G2A occupies a rather specific place in the market – as a sales platform, it is a place for other entities (and individual users) to sell computer games and everything related to them. Here you will primarily find companies that buy keys wholesale from publishers, publishers themselves who want to reach the end user directly and, making up the smallest percentage of the total, private individuals who want to dispose of, for example, an unsuitable gift.

THE BARGAIN HUNTERS ZONE

Unlike platforms such as Vinted or eBay, where you often find used products, the merchants on G2A do not trade in "used" games. Steam, the largest platform and shop on PC has virtually wiped out the idea of reselling digital titles. Every game that launches on Steam is permanently assigned to a single user's account and cannot be resold. Almost all of the platform's competitors operate under the same rules, which effectively means that trade in of used games on the PC does not exist. Instead, there is a rather unique form of second trading – the huge popularity of a wide range of discounted game bundles, has led to a situation where the customer buys more than they actually want or need. If in a package containing several or a dozen titles customer is interested in two or three, the rest, although bought well below the "shelf" price, may be unnecessary.

THIS IS ONE OF THE WAYS G2A RESPONDS TO THE NEEDS OF GAMERS – BY CREATING A SPACE WHERE UNUSED GAMES CAN GO TO BARGAIN HUNTERS.

This is worth mentioning, even if it is only 4% of the company's total turnover, because it is a real example of meeting the needs of the gaming community.



wychodzenia naprzeciw potrzebom społeczności graczy. W dobie pandemii i lockdownów to niemal idealna pozycja, by umożliwić biznesowi wzrost. Trudno się więc dziwić, że w raporcie CBCommerce.eu, który wskazuje i omawia największe cyfrowe targowiska pośredniczące w handlu między różnymi krajami, G2A zajmuje prominentne, ósme miejsce. Co więcej, w zdominowanym przez firmy z USA szczycie rankingu, jest jednym z zaledwie trzech europejskich podmiotów.

Podczas gdy tytani branży eCommerce – Amazon i eBay zajmują dwa wiodące miejsca w zestawieniu, ciężko postrzegać ich inaczej, niż jako pozbawione twarzy molochy. Podobne odczucia może wzbudzać Aliexpress, oferujący niemal wszystko, jeśli przymknąć oko na fakt, że część z towarów jest, mówiąc delikatnie, „inspirowana” popularnymi markami i produktami.

INDYWIDUALNE PODEJŚCIE

Z drugiej strony w zestawieniu równie znacząco prezentują się znacznie bardziej „przytulne” targowiska, pokroju Etsy czy Vinted, gdzie doceniani są artyści-rzemieślnicy oraz osoby o szczególnym wyczuciu mody, pragnące wyprzedzić część zawartości swojej szafy, zanim zdobędą nowe ubrania. Sprzedawca jest w nich dużo bardziej wyrazisty i „obecny”, a klient czuje, że jest traktowany indywidualnie. G2A to pewien złoty środek pomiędzy tymi modelami. Profesjonalizm globalnej platformy sprzedażowej spotyka się tu z klientelą o bardzo społecznościowym charakterze, a na pierwsze miejsce w hierarchii wartości wysuwa się legalnie i bezpiecznie nabyty produkt.

JEDNYM Z KROKÓW DO ZBUDOWANIA TEJ SPOŁECZNOŚCI I STAŁEJ OBECNOŚCI W SERCACH GRACZY JEST UPEWNIENIE SIĘ, ŻE MOŻLIWIE WSZYSTKIE POTRZEBY FANÓW CYFROWEJ ROZRYWKI BĘDĄ SPEŁNIONE W JEDNYM MIEJSCU.

Z tego powodu, obok samych gier na wirtualnych półkach G2A znajdziemy wszystko, czego może poszukiwać aspirujący geek – ubrania, gadżety, kolekcjonerskie figurki, a nawet gry planszowe i RPG. Dla osób pragnących z dumą obnosić się zamilowaniem do popularnych postaci czy tytułów platforma jest stale rosnącym rajem.

Bartosz Skwarczek, prezes i współzałożyciel G2A wskazuje, że na przestrzeni ostatniego roku branża gier praktycznie

In an age of a global pandemic and lockdowns, this has created almost ideal position to enable G2A's business to grow. It is therefore hardly surprising that in the CBCommerce.eu report, which identifies and discusses the largest digital marketplaces that allow trade between different countries, G2A takes a prominent eighth place. Moreover, in a ranking dominated by US companies, it is one of only three European players.

While eCommerce titans – Amazon and eBay occupy the top two spots on the list, it's hard to see them as anything other than faceless giants. Aliexpress, which offers almost everything, can have a similar feeling if you turn a blind eye to the fact that some of the goods are, to put it mildly, "inspired" by popular brands and products.

INDIVIDUAL APPROACH

On the other hand, the much more "cosy" marketplaces like Etsy or Vinted, where artisanal artists and those with a particular fashion sense who want to sell off some of the contents of their wardrobe before acquiring new clothes, are equally prominent. The salesperson is much more expressive and "present" in them, and the customer feels that he or she is being treated as an individual. G2A is a sort of golden mean between these models. Here, the professionalism of a global sales platform meets a highly social clientele, with a legally and securely purchased product coming to the fore.

ONE OF THE STEPS TO ATTRACTING THIS COMMUNITY AND HAVING A PERMANENT PRESENCE IN THE HEARTS OF GAMERS IS TO MAKE SURE THAT POSSIBLY ALL THE NEEDS OF DIGITAL ENTERTAINMENT FANS ARE MET IN ONE PLACE.

For this reason, in addition to the games themselves, G2A's virtual shelves have everything an aspiring geek might be looking for – clothing, gadgets, collectible figurines, and even board games and RPGs. For those wishing to proudly show off their love of popular characters or titles, the platform is an ever-growing paradise.

Bartosz Skwarczek, president and co-founder of G2A, points out that over the past year the games industry has practically exploded in growth. 200% more people over the age of 60 reached for games, and around 93% of pre-teens played something regularly. Statistics from

eksplozowała wzrostem. Po gry sięgnęło 200% więcej osób powyżej 60 roku życia, a około 93% osób przed osiemnastką grało w coś regularnie. Statystyki głównej platformy, na której można oglądać transmisje gier Twitch.tv, wskazują wzrost rok do roku o 83% – co oznacza, że w trakcie pandemii komputerowa, konsolowa i smartfonowa rozrywka cementowała się jako jeden z filarów naszej kultury.

W roku, który upłynął pod znakiem zamkniętych kin i przerw w produkcji niektórych seriali, gracze stale otrzymywali nowe dostawy zawartości, zarówno od producentów gier, jak i tych, którzy później pokazywali je szerszej publiczności. Dla spółki wzrost związany z pandemią jest trudny do przecenienia – wedle doniesień Skwarczka, w 2020 r. odnotowano przyrost rok do roku na poziomie niemal 20%.

EDUKACYJNY WALOR E-ROZRYWKI

G2A nie było jednak biernym odbiorcą zmian w zachowaniach konsumenckich, wywołanych przez wirusa. Firma aktywnie zaangażowała się we wsparcie nauczycieli, przygotowując program G2A Academy, zatrudniając do współpracy dwóch doktorów Uniwersytetu Dolnośląskiego – dr Szymona Makucha i dr Adama Flammę.

Ich celem było przybliżenie edukatorom gier wideo jako środka do edukacji zarówno przedmiotów ścisłych, jak i humanistycznych. Nie zawsze oczywista zdolność cyfrowej rozrywki do przedstawiania zagadnień z literatury jak i fizyki czy matematyki została w ramach projektu przybliżona już niemal 8000 odbiorców.

Częścią projektu G2A Academy jest destygmatyzacja gier wideo, przez wskazanie wartościowych edukacyjnych programów, które już stanowią część elektronicznej rozrywki. Ubisoft, który przy okazji Assassin's Creed: Origins oddał w ręce graczy niesamowity tryb odkrywcy, pozwalający przyjrzeć się z bliska tajemnicom starożytnego Egiptu, był tylko jedną z wielu firm eksponujących edukacyjną wartość gier.

Samo istnienie produktów tego typu nie wystarczy jednak, by projekt zaistniał w głowach nauczycieli, którzy nie koniecznie zainteresowani są branżowymi nowinkami. I niczytwa G2A jest więc trudna do przecenienia, a korzyści z takiego przepływu informacji powinny być korzystne zarówno dla edukujących, jak i edukowanych.

POLITYKA CENOWA

Ważnym aspektem popularności i znaczenia G2A dla rynku gier jest polityka cenowa, szczególnie dużych wydawców.

NA PRZESTRZENI OSTATNICH LAT GRACZE DOŚĆ BOLEŚNIE ODCZULI WZROSTY CEN Z PUŁAPU 60 DOLARÓW DO NAWET 70 DOLARÓW ZA PREMIEROWE PRODUKCJE AAA, KTÓRYCH OCZEKUJĄ NAJWIĘKSZE PODMIOTY W BRANŻY. A CZĘSTO NIE JEST TO KONIEC KOSZTÓW.

Dodatkowa zawartość do pobrania – DLC – potrafi dodać do tej kwoty kolejne dziesiątki, a czasem nawet setki dolarów, sprawiając, że najpopularniejsza forma rozrywki na świecie staje się bardzo kosztowna.

the main platform for streaming games Twitch.tv, show a year-on-year increase of 83% – meaning that during the pandemic, computer, console and smartphone entertainment cemented itself as one of the pillars of our culture.

In a past year that has been marked by closed cinemas and interruptions in the production of some TV series, gamers have been constantly receiving new content deliveries, both from game developers and those who have subsequently shown them to a wider audience. For the company, the growth associated with the pandemic is hard to overstate – Skwarczek reports a year-on-year increase of almost 20% in 2020.

EDUCATIONAL VALUE OF E-ENTERTAINMENT

However, G2A was not a passive recipient of the changes in consumer behaviour caused by the virus. The company has been actively involved in supporting teachers by preparing the G2A Academy programme, hiring two PhDs from the University of Lower Silesia – Szymon Makuch and Adam Flamma.

Their aim was to introduce educators to video games as a means of educating both science and humanities subjects. The not always obvious ability of digital entertainment to present topics from literature as well as physics and mathematics has already been introduced to nearly 8,000 viewers through the project.

Part of the G2A Academy project is to destigmatise video games by identifying valuable educational programmes that are already part of electronic entertainment. Ubisoft, which on the occasion of Assassin's Creed: Origins setting put into the hands of players an amazing explorer mode, allowing an up-close look at the mysteries of ancient Egypt, was just one of many companies exposing the educational value of games.

However, the mere existence of such products is not enough to get the project into the minds of teachers who are not necessarily interested in industry news, so the G2A initiative is difficult to overestimate, and the benefits of this flow of information should benefit both educators and educated.

PRICING POLICY

An important aspect of G2A's popularity and relevance to the games market is its pricing policy, especially for large publishers.

OVER THE PAST FEW YEARS, GAMERS HAVE BEEN QUITE PAINFULLY AFFECTED BY PRICE INCREASES FROM 60 USD TO AS MUCH AS 70 USD FOR AAA PREMIERES EXPECTED BY THE INDUSTRY'S BIGGEST PLAYERS. AND OFTEN THIS IS NOT THE END OF THE COST.

Additional downloadable content – DLC – can add another tens or sometimes even hundreds of dollars to this amount, making the world's most popular form of entertainment very expensive.

Jak nie trudno się domyślić, konsekwencją takiego stanu rzeczy jest duże zapotrzebowanie na promocje i zniżki, pozwalające odciąć od końcowego rachunku chociaż dziesięć procent. I choć zdarza się, że wyceniane na 70 dolarów produkty dostępne są już dużo taniej zaledwie miesiąc po premierze, trudno nazwać to regułą. Platforma G2A jest dla wielu koneserów cyfrowej rozrywki miejscem, które cenią sobie za dobre okazje cenowe, często przedpremierowo, a już na pewno w dniu debiutu gry. Skwarczek wskazuje, że według niedawnej ankiety, aż sześciu na dziesięciu graczy uważa obecny rynek gier za zbyt drogi.

CYFROWA ROZRYWKA ZNAJDUJE SIĘ W TRUDNYM MIEJSCU, GDZIE FIRMY WYKAZUJĄ REKORDOWE ZYSKI, A GRACZE POWAŻNIE MARTWIĄ SIĘ O SWOJE KIESZENIE.

Sytuacja staje się jeszcze trudniejsza dla mniejszych twórców gier, którzy tracą najwięcej – jeżeli pojedynczy tytuł jest w stanie całkowicie wysuszyć portfel gracza, z dużym prawdopodobieństwem zrezygnuje on z dodatkowych zakupów, nawet jeśli w ofercie znajdują się gry o połowę (i więcej) tańsze od tych najgłośniejszych i najlepiej promowanych. Szukanie okazji, które pozwolą pogodzić ze sobą te dwa zakupy dodatkowo zyskuje na znaczeniu.

WYZWANIA DO SPROSTANIA

G2A musiało też stawić czoła wyzwaniom, z jakimi prędzej czy później zmagają się wszystkie tego typu platformy – nieuczciwymi sprzedawcami, chcącymi sprzedać gry pochodzące z nieuprawnionych źródeł czy usiłującym oszukać swoich kontrahentów. Spółka podkreśla, że przywiązuje do tego problemu najwyższą wagę i robi wszystko, co w jej mocy, by eliminować nieuczciwe podmioty z targowiska, stosując politykę zera tolerancji.

Walka o to, by klient zawsze otrzymał swój produkt i mógł cieszyć się solidną grą w dobrej cenie wymaga od spółki stałej czujności, szczególnie, jako lidera w obrocie cyfrowymi (i nie tylko) gramami. Przykładowo, jeśli dany produkt pojawi się na platformie G2A w cenie znacznie niższej niż dotychczasowa średnia, sprzedawca jest dodatkowo weryfikowany przez spółkę, w celu upewnienia się co do legalności transakcji. W 2021 roku staje się to dodatkowo ważne, gdyż wśród największych wydawców pojawiają się próby podniesienia premierowego pułapu cenowego o kolejne 10 dolarów. Trend ten obserwowalny jest już na konsoli PlayStation 5 i chociaż reszta rynku nie bierze jeszcze przykładu z Sony, wielu uważa, że zmiana cenników jest jedynie kwestią czasu. Taka, przez wielu uważana za nieuzasadnioną, inflacja, ma potencjał przycisnąć graczy mocniej i zmusić ich do poszukiwania okazji. G2A wydaje się więcej niż gotowe, by przyjąć ten napływ i pokazać, że polska branża gier jest silna nie tylko przez Wiedźmina, ale i jedno z najlepszych międzynarodowych platform sprzedażowych. ||||

As you can imagine, the consequence of this is a great need for promotions and discounts to cut at least ten percent off the final bill. And although it happens that products priced at 70 USD are already available much cheaper just a month after the release, it can hardly be called a rule. The G2A platform allows you to find good bargains even as pre-order, and certainly on the day of the game's debut – for such benefits, among others, it is valued by connoisseurs of digital entertainment. Skwarczek points out that according to a recent survey, as many as six out of ten gamers consider the current games market to be too expensive.

DIGITAL ENTERTAINMENT IS IN A TOUGH SPOT, WITH COMPANIES REPORTING RECORD PROFITS AND GAMERS SERIOUSLY WORRIED ABOUT THEIR POCKETS.

The situation becomes even more difficult for smaller game developers who lose the most – if a single title is able to completely dry up a gamer's wallet, they are very likely to forgo additional purchases, even if the games on offer are half (and more) the price of the loudest and best promoted ones. Looking for bargains that reconcile these two purchases further gains in importance.

CHALLENGES TO MEET

G2A has also had to deal with the challenges that all such platforms face – dishonest sellers trying to sell games from unauthorised sources or trying to cheat their customers. The company stresses that it holds the utmost importance to this problem and does everything in its power to eliminate dishonest players from the platform, applying a zero tolerance policy.

The struggle to ensure that the customer always gets their product and can enjoy a solid game at a good price requires constant vigilance from the company, especially as a leader in the distribution of digital (and other) games. For example, if a product appears on the G2A platform at a price that is significantly lower than the current average, the seller is additionally verified by the company to ensure that the transaction is legitimate.

This becomes additionally important in 2021 as there are attempts among major publishers to raise the launch price cap by another 10 USD. This trend can already be seen on the PlayStation 5 console, and while the rest of the market is not yet following Sony's example, many believe it is only a matter of time before the price tags change. Such inflation, considered unjustified by many, has the potential to push players harder and force them to seek opportunities. G2A seems more than ready to welcome this influx and show that the Polish games industry is strong not only through The Witcher, but also through one of the best international sales platforms. ||||

REKLAMA

Dziękujemy naszym Klientom za zaufanie, którym nas obdarzają.
www.krwlegal.com.pl



KRZYSZTOF ROŻKO I WSPÓLNICY
KANCELARIA PRAWNA