



eurosubvenciones

VIDEO GAMES AND IMMERSIVE CONTENT DEVELOPMENT

CREA-MEDIA-2022-DEVVGIM

Programme: Creative Europe Programme (CREA)

Work programme part: CREA-2022

Call: Video games and immersive content development (CREA-MEDIA-2022-DEVVGIM)

Work programme year: CREA-2022

02/03/2022

Cómo preparar una propuesta ganadora

Resultados previstos por MEDIA

Los proyectos deberán ir en línea con los objetivos buscados por MEDIA:



Mayor calidad, atractivo, viabilidad y potencial transfronterizo para proyectos seleccionados.



Una **posición más sólida en el mercado europeo e internacional** para los desarrolladores de videojuegos y las empresas que producen experiencias inmersivas interactivas.

Criterios de valoración

Relevancia

35
puntos

Calidad de contenidos y actividades

25
puntos

Gestión de proyectos

20
puntos

Difusión

20
puntos

Crterios de valoración

Criterio de valoración	Umbral	Puntuación máxima
Relevancia	N/A	35
Calidad de los contenidos y actividades	N/A	25
Gestión de proyectos	N/A	20
Difusión	N/A	20
Total	70	100

No hay umbrales individuales por criterio.

Las propuestas que superen el umbral general (70 puntos) se considerarán para la financiación, dentro de los límites del presupuesto disponible de la convocatoria. Otras propuestas serán rechazadas.

Relevancia

35 PUNTOS

Relevancia del proyecto en relación con el objetivo de la convocatoria y proyectos específicos

10

puntos

- Originalidad y creatividad del concepto frente al trabajo existente, incluida la originalidad de la historia.

15

puntos

- Nivel de innovación, es decir, hasta qué punto el proyecto traspasa los límites de la oferta existente proponiendo técnicas y contenidos "vanguardistas", como el uso de tecnologías o plataformas nuevas o más recientes, innovación en el juego, nivel de inmersión e interactividad, innovación en enfoque visual/gráfico, uso innovador de la cinematografía y visionado.

5

puntos

- Adecuación de las estrategias presentadas para conseguir una industria más sostenible y respetuosa con el medio ambiente .

5

puntos

- Adecuación de las estrategias para asegurar el equilibrio de género, la inclusión, la diversidad y la representatividad, ya sea en el proyecto/contenido o en la forma de gestionar la actividad.

Calidad de contenidos y actividades

25 PUNTOS



Calidad de contenidos y actividades: Calidad de contenidos y nivel de integración de la narrativa

- Calidad de la narración.
- Calidad del enfoque visual (como se muestra a través, por ejemplo, de obras de arte, maquetas, bocetos, tableros de inspiración)
- Calidad del diseño gráfico y sonoro
- Medidas de accesibilidad para usuarios con discapacidad y otras deficiencias
- Para videojuegos no inmersivos:
 - Calidad y originalidad de la jugabilidad
 - Integración entre el juego y la narración
 - Calidad del diseño de niveles y personajes.
- Para videojuegos y experiencias inmersivas interactivas:
 - Calidad de la experiencia inmersiva
 - Nivel y calidad de la interactividad

Gestión de proyectos

20 PUNTOS

Gestión de proyectos: Adecuación de la estrategia de desarrollo y financiación y potencial de viabilidad del proyecto

10
puntos

- Adecuación de la estrategia de desarrollo: Adecuación del plan de desarrollo, cronograma, presupuesto de desarrollo y alianzas previstas a las necesidades del proyecto

10
puntos

- Adecuación de la estrategia de financiación y viabilidad potencial del proyecto:
 - Adecuación de la estrategia de financiación en comparación con los costos de producción estimados en términos de conocimiento de los socios financieros potenciales adecuados
 - Experiencia o capacidad del solicitante para obtener la cofinanciación necesaria
 - Potencial para atraer distribuidor(es)/editor(es)
 - Potencial de ventas y flujos de ingresos.

Difusión

20 PUNTOS

Difusión: Potencial de explotación y distribución europea/internacional y calidad de la estrategia de marketing

10

puntos

- Potencial de explotación y distribución europea/internacional:
 - Atractivo transnacional teniendo en cuenta la temática y el tipo de juego o experiencia
 - Potencial para cruzar fronteras teniendo en cuenta:
 - la experiencia y la diversidad del equipo creativo
 - la historia y los personajes o el reparto previsto o la estrategia de localización
 - Relevancia de la estrategia de distribución en vista de los métodos de distribución previstos, la elección de plataforma/medios, el público objetivo identificado y los socios de distribución existentes o previstos

10

puntos

- La estrategia de marketing que permite llegar a las audiencias en una etapa temprana. Esto incluye la definición de puntos de venta únicos (USP), audiencias y mercados objetivo, herramientas innovadoras de marketing y participación de la audiencia, actividades promocionales

Evaluación

Mediante un **comité de evaluación** (asistido por expertos externos independientes).

FASE 1. Se comprobarán los requisitos formales de las propuestas (admisibilidad y elegibilidad).

FASE 2. Las propuestas consideradas admisibles y elegibles serán evaluadas y se clasificarán de acuerdo con la puntuación obtenida de acuerdo a los criterios de valoración.

FASE 3. Para las propuestas empatadas, se seguirá el siguiente criterio:

- 1º Relevancia
- 2º Difusión
- 3º Calidad de contenidos y actividades
- 4º Gestión de proyectos

Documentación a presentar

E-FORM:

- Información administrativa sobre los solicitantes y el presupuesto del proyecto
- Descripción técnica del proyecto
- Información adicional del proyecto

ANEXOS:

- 1. Modelo de solicitud**
- 2. Presupuesto detallado**
- 3. Modelo de declaración de propiedad**
- 4. Modelo de Agreement**

Documentación a presentar

1. MODELO DE SOLICITUD

PARTE A. ADMINISTRATIVA

- Información general: título, acrónimo, duración, keywords, resumen, declaraciones.
- Participantes.
- Presupuesto: personal, subcontrataciones, desplazamientos y estancias, equipos, otros.

PARTE B. DESCRIPCIÓN TÉCNICA

1. Relevancia
2. Calidad
3. Gestión de proyectos
4. Difusión
5. Plan de trabajo, paquetes de trabajo, tiempo y subcontratación
6. Otros
7. Declaraciones

Documentación a presentar

1. MODELO DE SOLICITUD

1. RELEVANCIA

- 1.1 Antecedentes y objetivos generales
- 1.2 Análisis de necesidades y objetivos específicos
- 1.3 Valor añadido europeo
- 1.4 Medio ambiente y sostenibilidad
- 1.5 Equilibrio de género, inclusión y diversidad

2. CALIDAD

- 2.1 Concepto y metodología
- 2.2 Formato
- 2.3 Potencial
- 2.4 Rentabilidad y gestión financiera
- 2.5 Gestión de riesgos

3. GESTIÓN DE PROYECTOS

- 3.1 Asociación y consorcio, división de roles y tareas
- 3.2 Equipos de proyecto
- 3.3 Estrategia de desarrollo
- 3.4 Estrategia de Financiamiento

4. DIFUSIÓN

- 4.1 Comunicación, promoción y marketing
- 4.2 Difusión y distribución
- 4.3 Impacto

5. PLAN DE TRABAJO, PAQUETES DE TRABAJO, TIEMPO Y SUBCONTRATACIÓN

- 5.1 Plan de trabajo
- 5.2 Paquetes de trabajo y actividades
- 5.3 Horario
- 5.4 Subcontratación

6. OTROS

- 6.1 Ética
- 6.2 Seguridad

7. DECLARACIONES

Documentación a presentar

2. PRESUPUESTO DETALLADO

A. GASTOS DIRECTOS DE PERSONAL

- A.1. Empleados (o equivalente) días-persona.
- A.2 Personas físicas bajo contrato directo
- A.3 Personas en comisión de servicios
- A.4 Propietarios Pymes sin salario
- A.5 Voluntarios

B. COSTES DE SUBCONTRATACIÓN

C. COSTES DE COMPRA

- C.1 Viajes y dietas por viaje o día
- C.2 Equipo
- C.3 Otros bienes, obras y servicios

D. OTRAS CATEGORÍAS DE COSTES

- D.1 Apoyo financiero a terceros

E. COSTES INDIRECTOS 7%

Documentación a presentar

3. MODELO DE DECLARACIÓN DE PROPIEDAD

- Nombre del accionista/Propietario
- Nacionalidad del accionista
- Estado del accionista
- Actividad principal si es persona jurídica (dejar en blanco en caso de persona física)
- Numero de veces compartido
- % de participación
- Si alguno de los accionistas enumerados es una persona jurídica/empresa: describir la cadena completa de sus propios accionistas, incluido el porcentaje de acciones y las nacionalidades. Si la empresa cotiza públicamente, proporcionar la ubicación de la bolsa de valores.



eurosubvenciones

OUR BENEFIT IS YOUR SUCCESS

ayuda@eurosubvenciones.net