



Falando sério sobre Jogos Informais

Guia do revendedor para organizar, incentivar e ganhar
com os jogos informais

WPN.Wizards.com

Falando sério sobre Jogos Informais: Guia do revendedor para organizar, incentivar e ganhar com os jogos informais

©2015 WIZARDS OF THE COAST LLC.

Este livro é protegido pelas leis de direito autoral dos Estados Unidos da América. Qualquer reprodução ou uso não autorizado do material e das ilustrações nele contidas é proibida sem autorização expressa por escrito da WIZARDS OF THE COAST LLC

WIZARDS OF THE COAST, *Magic: The Gathering*, *Dungeons & Dragons* e seus respectivos logotipos são marcas registradas da WIZARDS OF THE COAST LLC nos E.U.A. e em outros países.

Visite nosso site em WPN.Wizards.com



O que nós queremos dizer quando falamos em “jogos informais”?

Nós queremos dizer duas coisas: a **estrutura do evento** (estrutura de rodadas, estrutura de prêmios) e o **clima do evento** (bom humor, muito espírito esportivo).

Este guia pode ajudar você a aproveitar ambas essas coisas. Você vai aprender qual é a cara dos jogos informais, por que eles são importantes e como outras lojas estão fazendo sucesso com eles.

Vamos começar?



Conteúdo

Organizando eventos informais: Dia a dia

Retenha Até 75% dos Clientes Novos	6
Como o Jogo Informal Melhorou a Games Academy	7
3 Ideias Incomuns para Atrair Jogadores Novos	10

Organizando eventos informais: Friday Night Magic

Por Que Seu FNM Pode Ser 15 Vezes Maior	14
Crie um FNM Melhor	17
Como uma Loja Aumentou seu FNM	21
3 Meios para Ampliar seu FNM	23

Criando uma atmosfera informal: Utilizando seus prêmios

Como Aperfeiçoar sua Premiação	27
Por dentro do FNM de Maior Sucesso	28
“Levou nosso Pré-lançamento a Outro Nível”	32
3 Ideias para Premiações Mais Apetitosas	37

Criando uma atmosfera informal: Utilizando seu espaço

Um meio para superar a concorrência online	42
Como uma loja supera a concorrência digital	46
Como a Armada Games faz a Ação de Graças	47



Organizando eventos informais: Dia a dia



Retenha Até 75% dos Clientes Novos

Leia abaixo e veja como!



Como o Jogo Informal Melhorou a Games Academy

Quando Fabio Zuccarini abriu sua loja, a [Games Academy](#), há quase 8 anos atrás, ele não gostava da ideia de realizar eventos competitivos.

Ao invés disso, ele deu foco a eventos informais dentro da loja, oferecendo uma experiência de jogo ampla e diversificada, do Commander e Pauper a Première Pack e Duel Decks.



A ideia do Fabio era simples: oferecer formatos que clientes podiam pagar e ao mesmo tempo lucrar ao promover vendas dos novos produtos de *Magic: The Gathering*.

Liga de Première Packs

Um exemplo claro da Games Academy é a Liga de Première Packs.

Toda vez que uma nova expansão é lançada, o Fabio inicia uma liga onde jogadores só podem jogar com Première Packs da coleção nova e adicionar somente cards de boosters novos se não ganharem partidas.

O Fabio contabiliza todos os boosters que jogadores abrem na Liga, garantindo a integridade dos eventos e ensinando clientes a jogar em um ambiente informal.

MONDAY	Commander / League
TUESDAY	Intro Pack / League
WEDNESDAY	Standard
THURSDAY	Commander / Casual
FRIDAY	Commander / FNM + Standard / FNM
SATURDAY	Booster Draft

Dia-a-Dia Informal

O calendário semanal da loja é um excelente exemplo de eventos informais no dia-a-dia.

Às segundas-feiras, a loja oferece uma Liga Commander; às terças, Liga de Première Packs; às quartas, Padrão; às quintas, Commander Informal; às sextas, FNM Commander e Padrão; e aos sábados, Booster Draft.

Em cada evento, a pirâmide de premiação é achatada para atrair jogadores novos. Todo mundo sai do evento com pelo menos um booster.

Formatos “veteranos” como Moderno, Legado ou Vintage se limitam a grandes eventos competitivos como Grand Prix Trials ou Preliminary Pro Tour Qualifiers.

Resultados Acima das Expectativas

Em 2014, o Fabio vendeu quase 200 Première Packs e 80 decks de Commander, e sua loja foi uma das primeiras a alcançar o nível Advanced Plus na Itália.

Toda vez que uma nova liga inicia, uma média de 25 a 30 pessoas participam, e o Fabio inscreve pelo menos 8 jogadores novos por mês.

As mudanças na estrutura do Friday Night *Magic* permitiu que formatos informais sejam jogados em eventos do FNM, ajudando a ampliar ainda mais os negócios.

A Games Academy já cresceu mais de 10% em produtos de *Magic* vendidos nos últimos 5 anos, o que tem a ver com o foco em eventos informais, na opinião do Fabio.



3 Ideias Incomuns para Atrair Jogadores Novos

Que eventos você realiza para atrair jogadores novos? Traga um Amigo? Eventos Aprenda a Jogar? Estas são ideias testadas e aprovadas, mas várias lojas da WPN estão encontrando meios criativos de encontrar novos jogadores fora dos meios comuns.

Veja três delas abaixo:

1. “*Magic das Mães*”

Às vezes, pais e mães têm curiosidades sobre o jogo que seus filhos e filhas amam, mas a timidez impede que se envolvam. Alguns são veteranos no *Magic* e querem compartilhar essa paixão com sua família.

Ambos são atendidos no evento de Magic das Mães na [The Gameboard](#), no qual mães e filhos jogam um evento Gigante de Duas Cabeças contra outras equipes de mães e filhos.

Mas tem um detalhe: **se um jogador mais experiente quiser dar conselhos ao outro, ele ou ela sacrifica uma permanente.**

A proprietária Lynn Potyen lembra-se de uma partida especialmente interessante onde uma equipe estava perdendo por muito, quando o filho encontrou um meio para sobreviver. Ele escolheu uma permanente para sacrificar —colocando-se em risco— para manter sua mãe no jogo.

“Mas deu certo e eles venceram!” disse a Lynn.



2. Festas de Aniversário de *Magic*

Em março, o pai de um jogador de *Magic* muito entusiasmado pediu ao Keegan Conrad da *Comics to Astonish* algumas ideias de aniversário com o tema do *Magic*.

O gerente da loja, Ray Nee, foi rápido e deu uma ideia: “A gente podia fazer um evento privado para eles aqui na loja!”

A [Comics to Astonish](#) forneceu o produto e um organizador de torneio, os pais forneceram bolo e sorvete, e isso resultou em 3 horas de *Magic* em um ambiente VIP privado—uma experiência excelente, especialmente para jogadores jovens.



Muitas crianças jogaram *Magic* pela primeira vez ali, e o Keegan diz que eles ainda aparecem no FNM.

“Depois que fizemos uma vez, eu disse: “a gente devia ter pensado nisso há anos”.

3. *Magic* na Feira da Renascença

Após 4 anos de Dreamer's Vault, Jason Webster entrou em contato com o [Festival da Renascença de Minnesota](#) e realizou um Booster Draft dentro do evento.

A entrada no draft incluía a entrada no festival e o custo era aproximadamente o mesmo para a entrada geral. O festival forneceu o produto, o Jason forneceu a premiação e acessórios como Protetores e caixas para decks.

O Jason diz que a Feira da Renascença trouxe caras novas para a loja.

“Provavelmente, esse é o grupo mais diverso em idade de qualquer evento que eu já tenha realizado. É uma ótima maneira de divulgar o nome da loja.”

Dicas do Jason para trabalhar com Feiras de Renascença:

- Entre em contato com o departamento de marketing
- Escolha um local de reserva com antecedência no caso de mau tempo
- Mantenha-se dentro do cânone do evento ([sem computador ou impressora](#))
- Entregue cupons de desconto da loja
- Mantenha as regras em nível “caseiro”



Organizando eventos informais: Friday Night Magic



Por Que Seu FNM Pode Ser 15 Vezes Maior

Toda sexta-feira, muitos jogadores se unem para a experiência indispensável de jogar Magic ao vivo em sua comunidade, e isso vem sendo a espinha dorsal do jogo por anos a fio.

E temos o Friday Night Magic.



94% do Magic é jogado dentro de casa.

De todos esses jogadores, somente 6% têm a experiência ao vivo nas lojas.

É por essa razão que nós mudamos o FNM. Agora você tem mais flexibilidade para atrair jogadores que querem essa experiência ao vivo, mas querem um ambiente tranquilo.



75% de jogadores novos ficam no Magic quando sua primeira experiência é com jogo informal.

Inicie com o pé direito com esses jogadores usando jogos abertos, eventos de Aprenda a Jogar ou formatos multijogador. Vale tudo no FNM de hoje.

Mas não significa que seus jogadores regulares vão perder com isso.



O FNM pode ser feito em qualquer formato.



Veja o exemplo da Pandemonium Books and Games, onde o FNM oferece algo para todos, do Moderno ao Pauper, com jogo aberto e informal.

Standard	6PM
Pauper	7PM
Modern	8PM
Commander	UNTIL 10PM
Casual Magic	ALL NIGHT

Pandemonium Books and Games

Um FNM diverso como o da Pandemonium satisfaz jogadores regulares ao mesmo tempo que dá abertura para jogadores novos.

Então, adicione um pouco de jogo informal aos seus eventos de [FNM de junho](#) antes que o agendamento termine nesta quinta-feira!

Crie um FNM Melhor

No dia 9 de janeiro de 2015, 71 jogadores apareceram no Friday Night Magic da [Pandemonium](#). Desses jogadores, 25 estavam jogando no formato Padrão e 29 no formato Moderno.

Os outros 17 jogadores estavam preparando o terreno para um FNM melhor.

Bem na Hora, como Agendado



Após as mudanças do FNM no início de 2015 — todos os formatos, mais cards promocionais, sem pré-requisito mínimo de jogadores — Brandon Petitpren, dono da Pandemonium, rapidamente diversificou sua oferta e adicionou programas para jogadores mais casuais.

Por exemplo, esses 17 jogadores — *24% de um Friday Night Magic que já estava com um tamanho formidável.*

Um FNM típico é mais ou menos assim:

18:00 - Padrão

Novas opções para jogadores casuais não significa que há menos opções para todo mundo - o formato Padrão ainda começa pontualmente às seis da tarde.

De acordo com o Brandon, adicionar jogos informais inclusive ampliou seus torneios tradicionais; novos jogadores vêm o cenário mais de perto, o que às vezes é irresistível.

19:00 - Pauper

No Pauper, jogadores constroem decks feitos inteiramente de cards comuns. Na Pandemonium, é um evento gratuito e de baixa pressão para entrar no *Magic* construído.

Como a Liga Pauper da Pandemonium funciona:

Cada jogador constrói 3 decks. Um deck não pode ter a mesma cor dos outros. Jogadores trocam de deck a cada 6 semanas, jogando 3 partidas por semana em até 3 noites por semana, nas noites de evento.

Em algumas noites, decks são colocados em caixas, embaralhados e distribuídos aleatoriamente. Você joga com o deck que você pegar.



20:00 - Moderno

A Pandemonium criou um público incrível em torno do jogo em alto padrão. Esse público está mais forte do que nunca sob o novo paradigma.

“Ainda temos jogadores com 30 a 40 anos no Padrão e no Moderno.”

A Noite Toda: Liga Commander



Três cards promocionais do FNM são separados para jogadores da Liga Commander.

Como a Liga Commander da Pandemonium funciona:

Ao invés de ganhar pontos por temporada, jogadores começam com 40 pontos e perdem pontos por faltas em jogo, como jogar mais de 2 turnos seguidos ou causar dano demais em uma única fase de combate.

Sob Demanda: Cubo

Um “cubo” é um formato de Draft personalizado com cartas vindas da história do *Magic*.

A Pandemonium tem 3 cubos disponíveis para quaisquer 3 jogadores que quiserem jogar.

O Brandon diz que isso traz para jogadores novos a emoção de ver cards clássicos e poderosos em ação, o que costuma iniciá-los em formatos novos.

Mesmo que não esteja, trazer novos tipos de jogadores é um objetivo em si.

“O público com certeza cresceu e diversificou”, diz Brandon.



Como uma Loja Aumentou seu FNM

Dar foco à criação de uma atmosfera divertida e informal no seu Friday Night Magic ajuda muito a atrair jogadores novos a entrar, jogar e ficar.

Veja o exemplo do Lee Wiegand, da [Know Dice Games!](#)

Ele Fez uma Parceria na Comunidade

Quando um representante da [Boys and Girls Club of America](#) entrou em contato com a Know Dice Games, ele e sua equipe visitaram o clube e levaram diversos decks de Magic: *The Gathering* para emprestar e utilizá-los para ensinar como funciona o jogo.



Ao envolver-se na comunidade inspirando e educando as crianças, a alegria é uma recompensa em si. Entretanto, o Lee notou rapidamente que isso também era uma oportunidade.

Ele Criou um Evento de Aprenda a Jogar no FNM

Após a experiência no Boys and Girls Club, o Lee decidiu lançar um segundo evento do Friday Night Magic com foco em ensinar novos jogadores a jogar.

Esse novo evento do FNM é gratuito, utilizando somente decks de exemplo e sem estrutura de torneio, divulgado para novos jogadores com pouca experiência.

As pessoas que participarem deste evento recebem um desconto no próximo evento de FNM do dia, que começa algumas horas mais tarde. Isso também inclui jogadores veteranos!

Na verdade, o Lee tem um jogador veterano que participa regularmente para ajudar a ensinar o jogo para jogadores novos.

Ele Diz que Eventos Mais Informais Valem a Pena

Cerca de 20 jogadores participaram dos primeiros FNM Aprenda a Jogar — muito mais do que o Lee esperava!

O evento não só atraiu jogadores novos, incluindo alguns membros do Boys and Girls Club, mas também criou uma atmosfera tranquila e acolhedora.

Antes de adicionar o evento informal ao FNM, o Lee explicou que “nós tínhamos jogadores que iam embora antes mesmo do [Friday] começar, se eles soubessem que o nosso melhor jogador jogaria no evento da noite”.

Agora a diversão informal é prioridade, onde todos têm a chance de conseguir um card promocional do FNM.

Você pode seguir na trilha do Lee! Entre em contato com uma organização da comunidade local como o [Boys and Girls Club of America](#) ou a [YMCA](#) e confira como você pode se envolver. Depois, crie seu evento informal no Friday Night Magic e convide a comunidade para vir à sua loja jogar!



3 Meios para Ampliar seu FNM

Você se lembra da estrutura antiga do Friday Night Magic? Só com alguns formatos? Sem jogos informais? Com menos cards promocionais, e com diretrizes mais firmes sobre como utilizá-los?

Pense naquela época. O que você gostaria de poder fazer naquela época? Que ideias criativas você queria experimentar?

Há grandes chances de você poder colocar essas ideias em prática agora. O FNM está aberto para todos os formatos, idades e níveis de jogo.

Temos 3 meios para você aproveitar essa chance:

1. Todos os formatos

Experimente quaisquer formatos que seus jogadores queiram jogar. Tente fazer até formatos que não existem ainda!

Desafie seus jogadores a inventar modos novos e criativos de jogar. Comunidades inteligentes vêm fazendo isso desde o início, e agora podem fazê-lo para o FNM.

Graças ao [reddit](#), seguem alguns exemplos:



[-] MoggFanatic 3 points 11 months ago

The working title is "Field Marshal". 60-card singleton deck, but you can have four of any one creature.

"Field Marshal. Usa um deck singleton de 60 cards, mas você pode ter 4 cards de só uma criatura."





[-] [kemikiao](#) 21 points 4 months ago

We're doing one for Halloween. Modern legal, must play halloween-y creatures only like Goblins, Spirits, Vampiers, Zombies, etc.

[permalink](#) [save](#) [report](#) [give gold](#) [reply](#)

“Estamos criando um para o Halloween. Deve usar cards legais no formato Moderno, mas só com criaturas do Dia das Bruxas, como goblins, espíritos, vampiros, zumbis, etc.”



[-] [Rootkit9208](#) 6 points 11 months ago

Couch magic.

Play Magic across the couch with a friend.

Any permanents or spells that fall off the couch are exiled.

[permalink](#) [save](#) [report](#) [give gold](#) [reply](#)

“Magic de Sofá. É jogar Magic no sofá com amigos. Todas as permanentes ou mágicas que caírem do sofá são exiladas.”

2. Todos níveis de jogo

A [Pandemonium Books and Games](#) abraça essa filosofia com ofertas para todo tipo de jogador que se possa imaginar: com ou sem experiência, casuais ou competitivos. Moderno, Pauper, Liga Commander — o que você quiser.



Pandemonium

Friday Night Magic kicks off with doors open at 4pm today! We've got an event for everyone this and every Friday!

Standard @ 6pm, \$5 entry. Store credit to top 8 & a participation pack of Fate Reforged for everyone else!

Pauper @ 7pm, \$5 entry. Store credit to the top 4 or 8!

Modern @ 8pm, \$5 entry. Store credit to the top 4 or 8!

Commander League open play goes all night long, and we give away 3 FNM promos to any League players at 10pm.

Even if you're not playing, it's a great time to hang out and talk Magic. See you tonight!

[Like](#) · [Comment](#) · [Share](#) · 1 hr

“Mesmo se você não for jogar, é um momento ótimo para aparecer e bater papo sobre Magic. Veja você hoje à noite!”



3. Todas as idades

Diversas lojas da WPN estão construindo comunidades fortes, esforçando-se para criar um ambiente familiar.

Por exemplo, o “Cantinho da Criança” na [Gamerz Pair-a-Dice](#) tem atividades para jogadores infantis. A [Golem Head Games](#) tem inclusive uma estação de recarregamento para os tablets das crianças.

Agora, eles podem transportar estes esforços para o FNM. Um evento de Gigante de Duas Cabeças para pais e filhas. Uma liga de Trios Familiares. As possibilidades são infinitas.

A hora é agora para você começar a explorar essas possibilidades.



Criando uma atmosfera informal: Utilizando seus prêmios



Como Aperfeiçoar sua Premiação

Ajude a melhorar a permanência de clientes utilizando esta técnica!



Por dentro do FNM de Maior Sucesso

Quatro rodadas de Suíço com um booster por vitória da partida.

O Friday Night Magic da Madness Games é bem parecido com o de outras lojas.

Exceto pelo fato de receber **250 pessoas toda semana**.



A premiação não é enorme e seus preços não competem injustamente com a concorrência. O que traz esse sucesso?

“Eu não sei explicar direito por que nossos números são assim”, diz o dono, Chris Mettler.

Depois, ele explicou com clareza por que seus números são assim.

Uma atmosfera tranquila

“ *[Nós] criamos uma atmosfera para que as pessoas pudessem jogar o Magic caseiro dentro de uma loja.* ”

O maior FNM do mundo nem sempre foi assim. Em 2010, a Madness voltou de um hiato longo em eventos com o Pré-lançamento de *Ascensão dos Eldrazi*, que atraiu 30 jogadores.

Naquela época, o cenário do *Magic* no Texas tinha foco no jogo de torneio, com recompensas apenas para as melhores posições. Apesar de ter alguma resistência de jogadores, o Chris se esforçou para atrair jogadores que procuravam por um ambiente menos formal—o que incluía uma premiação mais planejada.

Foi uma ideia inteligente: somente 6% do *Magic* é jogado em torneios organizados. O Chris criou uma opção para os outros 94%. Só isso.





94% do *Magic* é jogado dentro de casa.

As coisas se desenvolveram gradualmente nos 5 anos seguintes.

“Foi aumentando aos poucos. Chegou a 60, daí a 80, daí a 90”, diz ele. “[Agora,] vai de 220 a 260.”

Experiências Positivas e Consistentes

“ *O nosso [FNM] é consistente; você sabe o que esperar dele.* ”

Manter essa tranquilidade ajudou a construir o sucesso inigualável da Madness. Como manter esse sucesso?

“Não faz sentido pra gente”, diz o Chris.

O que passa pela cabeça do Chris faz sentido perfeitamente, de acordo com a [Corporate Executive Board](#): 94% dos clientes voltam às empresas onde as coisas eram fáceis, confiáveis, e aparentemente [“sem muito trabalho”](#).

“É clean e simples”, nas palavras do Chris.

O FNM “sem muito trabalho” da Madness é assim:

Começa na hora certa: “É a primeira coisa, e a mais simples de fazer.”

Tem anúncios rotineiros: “Faça uma reunião de jogadores, de verdade.”

Tem o mínimo de tempo possível entre rodadas: “Quando chega o fim da rodada, você já deve ter 99% dos resultados processados.”

Suas regras de conduta são cumpridas: “Eu tenho presidentes de empresas dirigindo Lamborghinis e ganhando meio milhão de dólares por ano jogando com gente que anda 3Km de bicicleta pra chegar aqui. E todo mundo quer a mesma coisa: tratamento respeitoso.”

O seu mercado consegue atender a uma comunidade do tamanho da comunidade do Chris? A maioria não consegue.

A sua loja tem capacidade para 250 pessoas? A maioria não tem.

Mas mesmo que a escala dele seja única, a tática é universal: o jogo tranquilo e consistente é uma tática poderosa.

Coloque-a para funcionar na sua loja!



“Levou nosso Pré-lançamento a Outro Nível”

A [The Dragon](#) entrou no Pré-lançamento de *Khans de Tarkir* com um objetivo claro e alcançável: trazer 50 jogadores e chegar ao nível Advanced Plus. Como era costumeiro, eles baseariam o número de rodadas no número de jogadores que apareceriam. E também era costume deles centralizar a premiação no Top 40% das posições finais.

O evento valeu a pena ao trazer 64 jogadores, mas foi muito cansativo ao chegar a 7 horas de evento.

Seis meses mais tarde, *Dragões de Tarkir* trouxe um sucesso similar sem nenhuma desvantagem. Jennifer Haines, dona da loja, aceitou o conselho de um juiz L2 da região e reduziu o evento a 4 rodadas, baseando a premiação no número de rodadas vencidas.

Foi uma mudança incrivelmente simples, mas fez toda a diferença.

“Resolveu tanta ineficiência”, diz a Jennifer.



Inclusive:

1. “Ninguém abandonou a competição”



Já que jogadores tinham premiação garantida se tivessem ganho duas rodadas, todos os jogadores com ao menos uma vitória no início da quarta rodada ainda tinham incentivos para permanecer no torneio. Então, eles permaneceram.

“O que é incrível, porque alguém *sempre larga*.”

2. “Nós pudemos distribuir a premiação durante o evento”



Como as posições eram irrelevantes, a Jennifer começou a entregar a premiação durante as partidas, e isso deu muito menos trabalho ao fim do evento.

“Nós começamos o segundo Pré-lançamento do dia *na hora marcada.*”

3. Passou a mensagem de que: “Este é um evento para se divertir”

O sistema de recompensa com pouca pressão deixou claro desde o começo que não havia motivo para se incomodar com derrotas.

“Podemos passar essa mensagem achatando a pirâmide de premiação e limitando o número de rodadas.”



4. “A energia na loja estava muito mais positiva”



Sem toda a pressão, a atmosfera ficou leve e divertida.

“Perder duas rodadas não era o fim do mundo”, diz a Jennifer. “Você ainda tinha chance de ir para casa com algum prêmio.”

5. “Criamos expectativas”



Jogadores não precisaram prestar atenção em que posição estavam; eles sabiam suas posições. “Todo mundo sabia desde o início quantos boosters ganhariam”, diz a Jennifer.

3 Ideias para Premiações Mais Apetitosas

Jogadores querem recompensas por jogarem bem. Um certo número de boosters, ou crédito na loja — é isso que eles esperam e é importante que você atenda a essas expectativas.

Mas isso não deveria te impedir de se divertir um pouco com isso. Locais da WPN pelo mundo todo ganham [lealdade incomparável](#) com recompensas únicas que ajudam a estabelecer uma conexão significativa e duradoura com jogadores.

Três delas seguem abaixo:

1. Um Troféu Personalizado



Vencedores do Game Day na [Common Ground Games](#) recebem o pacote costumeiro de cards promocionais e um tapete de jogo, mas o dono da loja Jamison Sacks dá seu toque pessoal: troféus personalizados com [bonecos Funko POP!](#) e [miniaturas WizKids](#) em cima.

“Nós exibimos as estátuas uma semana antes do torneio; elas recebem muita atenção e muitas perguntas!”, diz o Jamison.

Como você pode fazer isso:

- Jamison faz pedidos dos troféus com a [Crown Awards](#)
- Remove o topo genérico do troféu
- E usa cola permanente para colar o boneco ou miniatura.

2. Comestíveis

A [Mana Infinito](#) aumenta sua premiação com uma **rosquinha de consolação** para quem ficar em último lugar, e jogadores sortudos na [Face to Face Games Toronto](#) desfrutam de bebidas inspiradas pelo *Magic*!



Cada drinque é inspirado em um card com a habilidade [Fração de segundo](#).

3. Cards de Baseball Personalizados

Na [Moonlite Comics](#), jogadores da Liga ganham recompensas tradicionais como Fat Packs e descontos, mas o dono Jay Kirkman é conhecido por tacadas incríveis: jogadores com mais de 100 pontos recebem cards de baseball personalizados!

TOPPS

MARK BYRD
CENTURION

MARK BYRD | **4**
Centurion
BIRTHDAY: July 21, 1993
HOMETOWN: Flint, MI
FAVORITE FORMAT: Standard

SEASON HIGHLIGHTS:

SEASON	POINTS	PLACE	EVENTS	AVG	BEST
2013 Autumn	113	8th	15	7.53	15
2013 Winter	129	13th	15	8.60	13

Mark has twice made day two of a Grand Prix, and once finished in the top 64!

TOPPS MOONLITE COMICS Frankfort, KY
WWW.TOPPSONLINESTORE.COM
© 2008 THE TOPPS COMPANY, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

Como você pode fazer isso:

- Visite o site topps.mytradingcards.com
- Escolha um design
- Envie uma foto e personalize a parte de trás do card
- Faça o pedido (você terá que criar uma conta)

Estas ideias são meios de baixo custo únicos para investir em seus jogadores e mostrar que você valoriza a presença na loja.

Experimente uma destas ideias e tente criar suas próprias!



Criando uma atmosfera informal: Utilizando seu espaço



Um meio para superar a concorrência online

A era moderna do café começou na esquina entre a 1ª Avenida e a Rua Pine em Seattle, nos Estados Unidos.

No fim dos anos 80, enquanto a concorrência projetava seus espaços para a circulação rápida de clientes, a [Starbucks](#) adotou uma abordagem totalmente oposta.

Inspirado pela cultura do café milanês, Howard Schultz posicionou a Starbucks como um lugar para ir devagar, encontrar amigos, conversar, fazer reuniões e entrevistas.

O local original acabou se tornando a primeira de 22.000 lojas, e as hobby stores de hoje podem aprender muito com o sucesso da Starbucks.

Por quê?

Porque a abordagem da Starbucks entende as vendas como algo orgânico, e **não há equivalente digital para isso.**

O que a loja física faz (e a loja digital não faz)

“ *O Terceiro Lugar é um local importante, pois é onde as pessoas querem estar. — Steve Nemeckay, da Amazing Heroes* ”

A ascensão da Starbucks é o exemplo mais famoso da aplicação da “**Teoria do Terceiro Lugar**” para negócios.



Esta teoria funciona assim: o “terceiro lugar” é o centro medular de uma comunidade, sendo os locais sociais fora do lar (primeiro lugar) e do trabalho (segundo lugar).

É um lugar jovial e risonho onde as pessoas vão para relaxar, sem julgamento ou pressões. É um lugar aberto a todos onde todos têm o privilégio de participar. A presença de todo mundo é importante e ao mesmo tempo ninguém tem a obrigação de estar presente.

Isso é algo que o comércio tradicional quase nunca oferece, e é algo que o comércio online não é capaz de fornecer. Isso é algo que empresas como a [Panera Bread](#), a [Life Time Fitness](#) e a [Uniqlo](#) fizeram e com isso obtiveram sucessos inéditos.

O mundo dos jogos é um aliado natural do Terceiro Lugar.

O que o Jogo ao vivo Faz (Que o Jogo Digital Não Faz)

“ *Na minha opinião, não tem comparação entre a alegria de jogar junto com alguém, curtindo e zoando em pessoa.*
— *Ray Oldenburg, pioneiro da Teoria do Terceiro Lugar* ”

Hobby stores de sucesso fornecem uma experiência ao vivo sem igual ao aplicar os princípios da Teoria do Terceiro Lugar de Oldenburg.

Algumas características de uma loja que funciona como “terceiro lugar” são relativamente óbvias e fáceis de colocar em prática: os horários são confortáveis, a decoração não é pretensiosa, e há disponibilidade de comensais e bebidas.



Porém, algumas das propriedades cruciais do terceiro lugar são inatingíveis, e precisam de algumas habilidades leves, mas fornecidas com firmeza. Tais como:

Clientes regulares são mais atrativos do que os anfitriões

Crie uma equipe amigável e uma comunidade amigável usando as mesmas táticas: dê reconhecimento para bons comportamentos, incentive a criatividade, dê o exemplo e invista em jogadores que atraem jogadores novos.

Jogadores sentem o investimento no seu espaço

Envolva jogadores na execução de eventos e no sucesso da sua loja. Isso pode ser tão simples quanto pedir feedback regularmente ou elaborar um programa de mentorado como o da [Golem Head Games](#).

Obstáculos para Entrar são Baixos

Garanta que sua loja transmita uma sensação acolhedora para todos, não somente pela estrutura dos eventos, mas também pelo modo com que você lida com a comunidade. Ofereça diversos formatos e eventos, incluindo jogos informais e um evento novo que atraia jogadores para o seu Friday Night Magic. Recompense a participação e boa esportividade além das melhores colocações em seus eventos. Aja como um elo entre jogadores novos e regulares: apresente todo mundo, especialmente novos jogadores a veteranos.

Várias lojas estão obtendo sucesso usando estes princípios: [Face to Face Games](#) [Game Wizard/Blue Sky Hobbies](#)

Fique de olho no WPN.Wizards.com/Articles para ver mais exemplos de dentro da WPN!



Como uma loja supera a concorrência digital

A Jolly Joker obteve sucesso ao dar foco em detalhes de lojas físicas que lojas digitais não têm.



Como a Armada Games faz a Ação de Graças

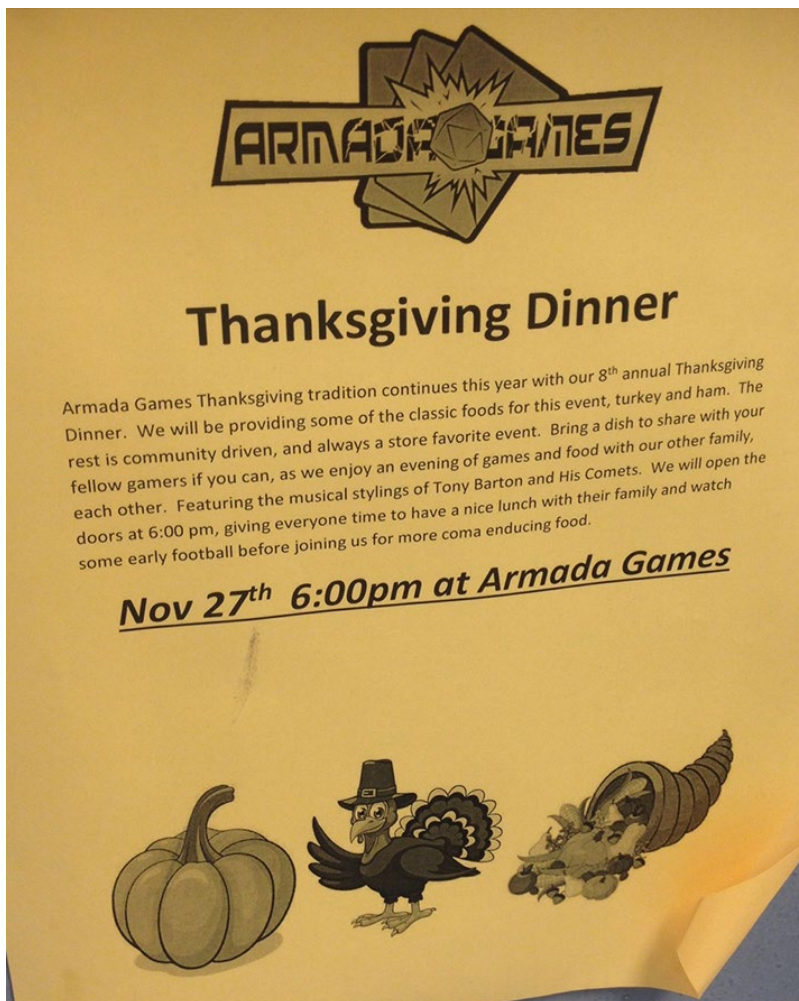
As festas de fim de ano não são a melhor época para realizar eventos.

Estudantes visitam suas famílias, o dinheiro que sobra é gasto em viagens... De repente, seus eventos competem não só com outras formas de entretenimento, mas com obrigações familiares e festas da empresa, além das compras de fim de ano.

Ainda assim, a Armada Games consegue dar um motivo para que sua comunidade celebre o fim do ano dentro da loja.

Eles já realizam há 9 anos um banquete de Ação de Graças (um feriado norte-americano que inclui uma refeição enorme, similar ao jantar de Natal no Brasil).

A loja assa um peru e os jogadores ganham entrada ao trazer um prato para compartilhar.



Vira um banquete. Vários acompanhamentos são trazidos: purê de batatas em versões diferentes, pratos típicos trazidos por jogadores da Europa - um jogador traz um patê de frango à moda da cidade de Buffalo, que é bem disputado. “É louco de bom”, diz o dono, Michael Fortino.



Por que celebrações nas festas são tão eficientes em construir uma comunidade forte?

Isso é por causa do que a Antropologia chamam de “[communitas](#)”: a sensação e felicidade de pertencer a um lugar que conseguimos ao compartilhar experiências. Um jogo de futebol, um show, um Grand Prix - a “communitas” expande o que nos une e banaliza o que nos separa.

É uma coisa poderosa. [Pesquisas revelam](#) que clientes se lembram de emoções intensas que sentiram em sua loja (as boas e as más), rapidamente se esquecendo do resto. Várias empresas estão [tirando vantagem](#) desses momentos emocionantes.

As dicas do Michael para um banquete impecável são:

- Confira com as autoridades se você precisará de permissão especial.
- Separe bastante tempo para a limpeza. (“As lojas precisam se preparar pra alguma eventualidade?” MICHAEL: “Pra bagunça.”)
- Tome cuidado com alergias, marcando comidas com nozes ou lactose.
- Prepare opções vegetarianas ou veganas (Veja [aqui](#) algumas ideias de receitas.)
- Mantenha o recesso da sua equipe, somente os donos trabalham no evento.

A Armada aproveita todos os feriados que pode.

Sendo uma loja nos EUA, seu evento de Independência tem um churrasco com pinturas de miniaturas e Commander (utilizando somente as cores da bandeira dos Estados Unidos).

Apesar da Independência dos EUA ser comemorada deste jeito específico, e a Ação de Graças ser um feriado norte-americano apenas, a «communitas» é algo universal. Cada região — inclusive a sua — tem uma oportunidade para aproveitar!



