

Ascesa e declino delle demo

Nella metà degli anni '90, diciamo più o meno con l'arrivo della prima **PlayStation** nei negozi, le **demo** erano praticamente ovunque: gran parte delle riviste videoludiche che si trovavano nelle edicole erano colme di versioni dimostrative dei titoli in uscita. Ma con l'avvento della rete a banda larga e degli store digitali, questo tipo di marketing è scomparso quasi del tutto. Cosa ha portato gli sviluppatori a cambiare metodo di promozione dei propri giochi?



Una delle principali motivazioni dell'abbandono delle **demo** è dovuto alla mancata imposizione da parte del mercato come modello di riferimento: semplicemente, esse non si sono rivelate efficaci come altre forme di pubblicità, come trailer e video gameplay. Questi ultimi permettono di mettere in risalto i lati migliori del titolo in uscita e nascondendo i difetti, generando così hype per il futuro acquirente.

Invece, le **demo**, devono riflettere lo stato attuale della lavorazione del gioco, con i suoi pro e contro: così facendo un giocatore dapprima interessato all'acquisto potrebbe ripensarci e decidere di risparmiare il proprio denaro, perché ciò che ha provato non ha rispettato i suoi standard. Questo non riguarda direttamente la scarsa qualità del prodotto o eventuali bug e glitch, ma può essere semplicemente essere una questione di gusti. Infatti, secondo **Jesse Schell**, game designer americano e professore di **entertainment technology** alla **Carnegie Mellon University** di Pittsburgh, ha condotto un'analisi dove è risultato che le **demo** dei giochi tendono a danneggiarne le vendite, piuttosto che migliorarle.

Le versioni dimostrative sono affette da un paradosso non da poco nel mondo del gaming: devono essere ben fatte, per incoraggiare l'acquisto da parte dei giocatori, ma non devono molto estese, perché un assaggio prolungato del titolo può accontentare i palati di tanti futuri acquirenti. Molte volte le **demo** offrono la parte iniziale del gioco completo: solitamente rappresentano la parte più

semplice e poco interessante dell'intera opera. Molti giochi sbocciano dalla metà in poi, e può essere controproducente dare in prova qualcosa di non intrigante. Creare qualcosa ad hoc, come un livello bonus o una parte del gioco scritta appositamente per la demo richiede più lavoro, e quindi gli sviluppatori, col tempo, si sono concentrati di più su altre forme di pubblicità, ritenute più semplici e redditizie.

Un altro paradosso riguarda la pirateria: la "scusa" più usata da chi scarica illegalmente un titolo è quella di volerlo provare sul proprio **PC** per vedere se funziona o se ne vale l'acquisto. In teoria, l'uscita di una demo dovrebbe scongiurare il rischio pirateria, ma non è stato il caso di **Resident Evil VII**: sia il gioco completo che la versione dimostrativa erano protette da **Denuvo**, il popolare DRM anti-pirateria. Ma la demo del titolo **Capcom**, uscita con due settimane di anticipo rispetto al titolo completo, ha dato tempo ai *cracker* di lavorare sul codice e aggirare la protezione, rendendo così disponibile l'ultimo capitolo della saga horror sui canali illegali.

The screenshot shows the 'Demo gratuite' section of a digital store. It features a grid of game demos with the following details:

Game Title	Genre	Platform	Label
WEREWOLVES: HAVEN RISING	Avventura, GDR, Indie	Windows, Mac, Linux	Demo gratuita
Apocalypse: The Game	Azione, Avventura, Indie, Violenza	Windows, Mac, Linux	Demo gratuita
Grand Kokoro - Episode 1 Demo	Indie, Casual	Windows	Demo gratuita
DETACHED	Indie, Simulazione	Windows	Demo gratuita
I'm not a Monster		Windows	Demo gratuita

On the right side, there are two filter menus:

- Filtra per etichetta:** Includes checkboxes for Indie, Azione, Avventura, Casual, and Strategia.
- Filtra per categoria:** Includes checkboxes for Giochi per giocatore singolo, Giochi multigiocatore, Giochi coop, and MMO.

Se analizziamo l'offerta attuale delle **demo**, prendendo per esempio lo store di **Steam**, si nota che la sezione omonima è abbastanza nascosta nella homepage, visto che si deve evidenziare prima il menù dei giochi e poi andare su demo: è un sistema quasi estinto e poco usato, che ha lasciato lo spazio ad altri metodi, come le *open beta*, i weekend gratuiti (vedi **Overwatch** di **Blizzard**) oppure, idea lanciata proprio dallo store di **Valve**, il rimborso. Quest'ultimo metodo pone dei limiti entro quale è possibile richiedere la restituzione del denaro speso, ovvero una finestra di tempo di due settimane dall'acquisto e non più di due ore di gioco. Pur sembrando poco conveniente, può risultare un buon metodo per non perdere i nostri sudati risparmi, soprattutto in casi dove la nostra macchina può faticare nelle prestazioni, magari anche a causa di una cattiva ottimizzazione, come accaduto per **Batman: Arkham Knight**.

Curioso il metodo usato, invece, su **Origin**, lo store di **Electronic Arts**: per 3,99€ mensili o 24,99€ annuali, si può diventare membri di **Origin Access** e approfittare del 10% di sconto negli acquisti dello store, e dieci ore di prova per i rispettivi giochi. Nonostante queste misure non vadano effettivamente a sostituire le **demo**, possono risultare un buon metodo per provare molti titoli.

Insomma, la situazione è molto diversa rispetto al passato: ai tempi le **demo** erano quasi una necessità, e acquistare una rivista o scaricare l'eseguibile da un sito web era la prassi, in un mondo dove i titoli completi erano quasi ad appannaggio dei negozi specializzati. Con il passaggio dal fisico al digitale, la necessità di provare una **demo** è venuta sempre di più a mancare, grazie anche a servizi come **Humble Bundle** o lo stesso **Steam**, che molte volte offrono giochi completi scaricabili gratuitamente, oppure "pacchetti" di più giochi ottenibili a un prezzo altamente competitivo. Così facendo si contribuisce alla crescita del nostro amato e odiato *backlog*, ma alla fine è il prezzo da pagare per l'evoluzione del medium videoludico. Potrebbe essere comodo un ritorno al passato, ma probabilmente, le **demo** sono scomparse perché non ne sentiamo più il bisogno come venti anni fa.