

Angry Birds

思考問題

1. Rovio 在推出 Angry Birds 這款遊戲並且大紅之前，已經做過 51 款遊戲。你認為，讓 Angry Birds 大紅的關鍵是什麼？是內容、時勢還是商業策略？
2. 我在台灣遇過不少人主張把「精實創業」中的 MVP (minimum viable product, 最低可行性產品) 概念套用到內容產業或 app 產業。你認為，MVP 的概念是否可以套用在像 Angry Birds 或 Candy Crush 這樣的手機遊戲？或者你認為在打造一款全新遊戲的過程中，是否應該先全力追求「完美」再推出？關於 MVP 的簡介，你可以參考 wikipedia 或是 Mr. Jamie 的網誌：<http://mrjamie.cc/2012/10/19/fat-startup/>
3. 你所讀的這份個案是出版於 2012 年 3 月。事後來看，你認為 Rovio 是否有如願成為一家可以比擬迪士尼的公司？或者你認為 Rovio 是否有潛力成為下一家迪士尼？Angry Birds 的角色是否可以如同米老鼠或漫威英雄，成為生命週期很長、可以不斷開發出新的商業價值的 IP？無論你的答案是肯定或否定，都請至少從角色與商業操作兩個面向來討論。也歡迎自由加入其他的討論面向。
4. 我們把時間拉回 2011 年 10 月。假設你只擁有那時 Rovio CEO 所擁有的資訊，並不知道後續這些年的發展。你是否贊成 Rovio 把公司資源全部用來發展 Angry Birds franchise，還是你會採取多頭並進的方式，同時發展 Angry Birds 並開發其他新的 franchise？