

Big spenders betalen meer

Stel je speelt heel veel *FarmVille 2* en je wilt verder komen door 40 'Farm Bucks' te kopen. Dat kost je 7,75 euro. En dan hoor je dat een Facebookvriend voor diezelfde Bucks drie euro minder betaalt. Niet omdat die ander gebruikmaakt van een kortingsactie, maar omdat jij in de database van de speluitgever bekendstaat als iemand die vaker geld uitgeeft in games. De kans is dus vrij groot dat jij toch wel meer betaalt. Je hebt al zo veel in het spel geïnvesteerd. Die vriend moet nog warm gemaakt worden. Hij gaat niets kopen als het meer dan vijf euro kost.

Oneerlijk? Zeker.

Nu is prijsdiscriminatie iets van alle tijden en industrieën. Het gebeurt al in de VS, waar doe-het-zelfwinkels bij online aankopen kijken naar consumenten wonen. Zijn er weinig concurrerende winkels in de omgeving, dan wordt een hamer of blik verf een dollar duurder gemaakt.

Het is een kwestie van tijd voordat de game-industrie zich gaat bezondigen aan massale prijsdiscriminatie. Voor speluitgevers zal de verleiding van extra inkomsten simpelweg te aantrekkelijk zijn. Komt bij dat de game-industrie traditioneel vooroploopt met het bedenken van nieuwe verdienmodellen. Nu al zie je ontwikkelaars fors experimenteren met de prijzen van mobiele games. De ene week kost een spel 2,99 euro, de week



erop 79 cent.

Ook is het opstellen van persoonlijk gameprofielen een fluitje van een cent. Alles is immers te meten, denk aan het koppelen van speelstijl aan uitgavepatronen. En die profielen staan aan de basis van een 'aanlokkelijk' aanbod. Maar boven alles is het makkelijk om individuele items te prijzen in games. Denk aan virtueel geld, kleren of nieuwe levels.

Uitgever Valve denkt overigens ook al een tijdje na over manieren om 'goede' spelers te belonen. Spelers die anderen veel helpen, grappig zijn of de online spelervaring voor medespelers waardevoller maken, krijgen dan korting of misschien zelfs geld als ze vaak spelen.

Voor mij zal gamen in de toekomst een goedkope hobby worden. Ik ben krenterig en heel grappig.

DAVID NIEBORG