

TRAFFIC GIANT

Poradnik do gry

Poniżej znajdziecie poradnik do gry Traffic Giant, którą recenzowaliśmy w tym roku w CyberMysze. Przypominamy, że jest to gra strategiczna, bazująca na tworzeniu i rozbudowywaniu sieci komunikacyjnej w mieście.

1. Jeśli rada miejska zaproponuje Ci jakikolwiek rodzaj koncesji - przyjmuj je bez wahania. Raz, że na kolejną taką okazję musiałbyś długo poczekać; dwa - jako inwestor na nowym terytorium podniesiesz swój prestiż.
2. Przy każdym działaniu miej na uwadze potrzeby mieszkańców miasta. Bierz pod uwagę te sprawy, które dotyczą największego grona odbiorców, czyli zaczynaj rozgrywkę zaplanowania linii w centrach handlowych, przy przedsiębiorstwach zapewniających pracę wielu mieszkańcom, centrach rozrywki. Nie zapominaj o liniach komunikacyjnych, umożliwiających przemieszczanie się większości mieszkańców z domu do pracy, z pracy do sklepów - pięć razy w tygodniu ta sama trasa - później do miejsca rozrywki.
3. Nie wydawaj całego kapitału na drogie i długie linie! Na początek, warto uruchomić trzy lub cztery linie, na których kursować będą mniejsze autobusy (np. dwudziestomiejscowe). W miarę wzrostu zysków z tych tras, uruchamiamy następne małe linie, zastępujemy stare autobusy lub tramwaje nowszymi, bardziej pojemnymi. Wysłuzone autobusy kierujemy na linie mniej obciążone - w ten sposób przyniosą nam jeszcze zyski.
4. Budowę linii, jak już wspomnieliśmy, zaczynaj od centrum, nie od peryferii. Ludzie będą osiedlać się w pobliżu zakładów pracy i obszaru handlowo - usługowego. Dzięki takiej zabudowie, obniżysz koszty związane z inwestycjami. Pamiętaj - im krótsze linie komunikacyjne będziesz planował, tym niższe będą Twoje koszty. Twoim głównym zadaniem jest zbudowanie sieci komunikacyjnej, dzięki której przewieziesz jak największą liczbę ludzi w jak

najkrótszym czasie. Dlatego nie koncentruj się na nielicznych grupach odbiorców, lecz na transporcie masowym.

5. Najważniejszym krokiem w grze jest stworzenie pierwszej linii komunikacyjnej. Stanie się bazą dla całej sieci. Musi więc przynosić zyski. Jeśli okaże się, że Two pierwsze dzieło przynosi straty - zacznij grę od początku, ponieważ bez zysków nie będziesz mógł rozwijać swego przedsiębiorstwa.

6. Unikaj nadmiernych komplikacji! Nie koncentruj się na liniach przebiegających z dala od centrum. Inaczej, poniesiesz klęskę. Najpierw skup się na liniach głównych. Trzeba je tak zaplanować, by przebiegały przez najważniejsze punkty miasta. Pamiętaj też, że w przyszłości trzeba będzie "podłączyć" do nich linie obsługujące peryferia lub inne obszary, których nie uwzględniłeś przy budowie linii głównych.

7. Przy planowaniu tras liczy się spryt i umiejętność przewidywania. Nie każ jeździć swym pojazdom przez zatłoczone skrzyżowania w centrum. Pamiętaj też, by Twoe pojazdy nie musiały zakręcać na skrzyżowaniach lub zatłoczonych ulicach, ponieważ nieuchronnie doprowadziłoby to do powstania pokaźnych korków, zatrzymujących wszelki ruch. A pasażerowie tego nie lubią! Tak więc, autobusy powinny zakręcać poza centrum, skrzyżowanie przed lub skrzyżowanie za newralgicznym punktem, a przystanek sytuujemy za zakrętem.

8. Zwróć uwagę, aby poszczególne linie uzupełniały się wzajemnie oraz by ograniczyć do minimum przesiadki pasażerów. W tym celu budujemy przystanki przy skrzyżowaniach poszczególnych tras, tak by pasażerowie mogli bez problemów dotrzeć do przystanku innej linii.

9. Pamiętaj, że gdy budujesz „objazdowe” trasy zamknięte, np. dookoła jakiegoś obiektu, powinieneś zbudować jeszcze jedną linię, biegnącą w przeciwnym kierunku. Dzięki temu pasażerowie nie będą musieli czekać na następny środek transportu (w innym wypadku, pasażerowie pójda po prostu...pieszo).

10. Na początku buduj wyłącznie linie autobusowe! Gwarantują one duże wpływy przy małych kosztach. Kiedy jednak istniejąca linia autobusowa

zaczyna być przepełniona, a pasażerowie zaczynają się złościć, trzeba zainwestować w budowę torowisk i zakup tramwajów. Jeżeli zdecydujemy się na tramwaj obsługujący istniejącą linię autobusową, należy najpierw zbudować torowiska. Później, obie linie (tramwajową i autobusową) obsługujemy równocześnie, a gdy obciążenie na linii autobusowej spadnie całkowicie, wycofujemy autobusy. Jeśli nie przyjmiemy takiej strategii, stracimy pasażerów.

12. Konstruowanie kolejek podmiejskich, wiszących oraz magnetycznych wiąże się z ogromnymi nakładami finansowymi. Tak więc, graczu początkujący, nie bierz się od razu za ten interes. Ale jeśli nie masz kłopotów finansowych i chcesz podnieść swój prestiż - buduj ten typ linii, lecz podczas ich planowania pamiętaj, byś nie musiał burzyć budynków. Niepotrzebnie podniósłbyś swe koszty. Lepiej zdecyduj się na trasy okrężne.

13. Wyburzanie planuj bardzo rozważnie. Staraj się nie burzyć głównych budynków, spełniających kluczowe role w grze, takich jak: centra handlowe, szkoły czy miejsca pracy wielu mieszkańców. Niszcząc je, możesz zrujnować nie tylko daną dzielnicę, ale również własną firmę.

14. Pamiętaj o nakładach na właściwą reklamę! Zainwestuj w promocję już przy pierwszych dochodach z tras. Zasada jest prosta - im lepsza reklama, tym większa popularność Twojej firmy, czyli - tym więcej pasażerów i tym większe zyski! Jeżeli chcesz zdobyć prawie darmową reklamę i niebagatelne zyski w przyszłości, kiedy jeszcze nie masz obowiązku wożenia dzieci do szkoły, rozdaj kilka darmowych biletów na linie, którymi dzieci nie podróżują w ogóle.

Pociągnie to za sobą wzrost popularności firmy, a koszty są praktycznie zerowe.

15. Sprawdzaj, co sądzą o Tobie klienci. To oni przynoszą Ci zyski, tak więc spełniaj ich oczekiwania i potrzeby. W ten sposób zyskasz też nowych pasażerów, zachęconych Twoją otwartą polityką. Analizuj informacje dostępne z poziomu przystanków - szczególnie te obrazujące poziom zadowolenia pasażerów.

Satysfakcja klientów danej linii reprezentowana jest za pomocą kolorów: ciemnozielony (doskonała reputacja, krótki czas oczekiwania na środek transportu, bardzo zadowoleni klienci), jasnozielony (trochę mniej zadowoleni, ale ciągle jest bardzo dobrze), żółty (średnio zadowoleni - uwaga! coś szwankuje!), pomarańczowy (można jeszcze jakoś wytrzymać) i w końcu czerwony (opinia o Twojej firmie jest fatalna). Jeżeli doprowadzimy do ostatniej z wymienionych opcji, można to szybko naprawić. Wystarczy zaznaczyć daną linię i wejść do

opcji budowania nowej linii. Teraz należy kliknąć na ikonę młotka, zupełnie tak, jakbyśmy chcieli zmienić bieg trasy, jednakże nie należy niczego zmieniać, a po prostu kliknąć potwierdzenie rzekomych zmian. Pasażerowie pomyślą, że albo linia została zmieniona, albo powstała nowa na miejsce starej. W ten oto sposób nasza reputacja zostanie trochę podreperowana.

16. Pamiętaj, że kierowcom i motorniczym płacisz zawsze - czy jeżdżą, czy też stoją w garażach. I tu zasada jest dość prosta - wyżej opłacany kierowca będzie miłszy dla pasażerów, co wiąże się bezpośrednio z wizerunkiem Twych linii oraz ich popularnością. Optymalne pobory dla kierowców to 60-80 procent. Przy takich pensjach na pewno będą zachowywali się uprzejmie w stosunku do pasażerów.

17 . Nie oszczędzaj na szkoleniu kierowców! Dzięki temu unikniesz wypadków, które naprawdę sporo kosztują!

18. Jeśli już do wypadku dojdzie, szybko staraj się odzyskać zaufanie klientów! Najlepiej, rozdaj kilka trochę darmowych karnetów na Twe najlepsze trasy. W ten sposób podreperujesz swój wizerunek.