

# **Предпроектное исследование**

## **Анализ рынка мобильных игр**

### Глобальный рынок игр

Sensor Tower опубликовали новый отчет State of Mobile 2025, охватывающий 10 отраслей и 23 рынка, в котором делают вывод о росте кол-ва мобильных приложение использующих ИИ. Отмечается тренд развитие инди-сегмента. В 2024 году в их отчете утверждается, что мировая IAP-выручка рынка мобильных игр составила 80,9 млрд долларов, что на 4% выше прошлого года.

#### Факторы:

- В 2024 мировая IAP-выручка рынка мобильных игр составила 80,9 млрд долларов.
- Снижение количества новых игр в топе , но стабильность по загрузкам:  
С 2020 года число новых игр в топ-1000 сократилось с 200 до 100, однако среднее число загрузок на игру остается стабильным (1–2 млн). Это указывает на смещение фокуса с количества на качество , что выгодно инди-разработчикам
- Глобализация рынка :  
80% загрузок и расходов приходится на приложения, выпущенные вне страны разработчика. Это позволяет инди-командам масштабироваться на международные рынки

### Российский рынок

Объем российского рынка мобильных игр в 2024 году достиг \$247,2 млн, увеличившись на 12%, что позволило России занять пятое место в мире по количеству загрузок игр и 36-е по доходам от внутриигровых покупок. Такие данные в конце января 2025 года представила исследовательская компания Sensor Tower.

## **Анализ конкурентов**

### **1. Stardew Valley**

Описание и специфика:

- Фермерский симулятор с рыбалкой, пиксель-арт, RPG-элементы
- Нет внутриигровых покупок, только цена за саму игру
- Рыбалка является одной из механик игры, но не основной.
- С 2019 года имеет мобильную версию

Платформа: ПК, мобильные устройства IOS/Android

Вывод: фанаты этой игры могут стать потенциальной аудиторией нашей игры.

### **2. Fishing Planet**

Описание и специфика

- Реалистичный многопользовательский онлайн-симулятор рыбалки от первого лица.
- Динамическая погода

- Динамическая вода, меняющаяся в зависимости от ветра, течения и глубины
- Наличие лодок, байдарок и т.п.

Платформа: ПК, мобильные устройства IOS/Android

Вывод: Очень реалистичный симулятор рыбалки может быть слишком сложен для большинства игроков

### 3. Fishdom

Описание и специфика

- Гибридный жанр – сочетание «три в ряд» (match-3) и симулятора аквариума.
- Fishdom — бесплатная игра, но с внутриигровыми покупками и монетизацией через рекламу.
- Развитие аквариума – игроки зарабатывают монеты, чтобы покупать рыб, декор и улучшать подводный мир.
- Разнообразие уровней – сотни головоломок с разными целями.

Платформа: ПК, мобильные устройства IOS/Android

Вывод: Простая игра с головоломками и уходом за рыбками, но может надоесть из-за повторяющихся уровней.

## **Портрет целевой аудитории**

### **Портрет потребителя**

Исследования аудитории мобильных игр показывают, что основная аудитория – 18–34 года, но растет доля игроков старше 35. Дети (до 13 лет)

тоже играют, но их доля зависит от региона (в некоторых странах ограничены платежи).

В зависимости от пола распределение игроков в мобильные игры между мужчинами и женщинами примерно равное, но с небольшими различиями в зависимости от региона и жанров игр:

- Женщины чаще играют в казуальные и социальные игры
- Мужчины – в экшн и стратегии.

### Сегментация по возрасту

Портрет сегмента	Описание, специфика	Боли/Потребности
Дети и подростки (12–17 лет)	Зачастую владеют только мобильным устройством. Любят простые, но увлекательные механики (коллекционирование, прокачка). Низкий доход или вообще никакой. Высокая вовлеченность, ценят достижения, соревновательные элементы.	Нет денег на платные игры → необходима низкая цена или бесплатная модель распространения. Необходимость проявить себя в сравнении с другими → нужны соревновательные элементы.
Молодые взрослые (18–30 лет)	Студенты и офисные работники, играющие в свободное время. Ценят глубину геймплея (RPG-элементы, исследование мира). Готовы платить за контент, если игра увлекает.	Мало времени → важно автосохранение и возможность играть урывками. Хотят чувствовать прогресс → система улучшений, открытие новых локаций.

Взрослые (30+ лет)	<p>Люди, которые играют для релакса после работы.</p> <p>Чаще выбирают игры без жестких дедлайнов и стресса.</p> <p>Менее активны в соревновательных аспектах, но ценят атмосферу.</p>	<p>Не любят агрессивную монетизацию → лучше подписка или разовые покупки.</p> <p>Хотят погружаться в мир → важны лор, генерация историй, атмосфера.</p> <p>Удобство → поддержка планшетов, крупный интерфейс.</p>
-----------------------	--	---

### Особенности потенциальных регионов распространения

Исходя из особенностей игры (пиксель-арт, рыбалка, RPG-элементы) и целевой аудитории, наиболее эффективное распространение будет в регионах:

Регион	Описание, специфика	Оценка результативности распространения
США	<p>Крупнейший рынок мобильных игр по доходам</p> <p>Любят пиксель-арт и казуальные игры (Stardew Valley, Animal Crossing)</p>	Высокая окупаемость маркетинга, но сильная конкуренция.
Европа	<p>Германия, Франция, UK — платежеспособная аудитория</p> <p>Любят симуляторы и ретро-стиль</p> <p>Менее агрессивная монетизация (лучше работают разовые покупки)</p>	Хороший баланс между доходами и лояльностью игроков. Важна локализация на 3-4 языка.
Азия	Япония/Корея: gacha-механики, аниме-стиль, много игроков.	Очень крупный рынок, но сильное отличие аудитории от других регионов.

	<p>Китай: сложный вход (нужны лицензии), очень большая аудитория.</p> <p>Юго-Восточная Азия: не особо большой доход на 1 человека, но много игроков</p>	
--	---	--

Оптимальным фокусом развития будет:

- Первичный запуск: США, Европа (Германия, Франция), Азия (Япония, Корея).
- Вторичные рынки: Россия, Латинская Америка (если есть локализация).

### **Оценка SAM (Serviceable Addressable Market)**

Цифры:

- Выбранные страны: США, Германия, Япония, Россия (без Китая и сложных рынков).
- Мобильные геймеры в этих странах: ~250 млн.
- Доля интересующихся жанром: 0.5-1.5% (меньше, чем у F2P-игр, так как платный барьер снижает интерес).

Итог:

- $SAM = 250 \text{ млн} \times 1\% = 2.5 \text{ млн}$  потенциальных игроков (очень оптимистический итог).

### **Оценка SOM (Serviceable Obtainable Market)**

Факторы:

- Маленький маркетинговый бюджет (если полагаться на дешёвые рекламные каналы и автоматические рекомендации в магазинах приложений).
- Конкуренция – Stardew Valley и другие хиты уже захватили аудиторию.
- Платность игры – снижает вероятность установки(многие предпочтут бесплатные аналоги).
- Цена - маленькая цена может подтолкнуть к покупке

Итог:

- $SOM = SAM \times (\text{Доступный охват}) = 5 \text{ млн} \times 0.25\text{--}2.5\%$ (реалистичная аудитория) = 12–250К установок за первый год.

В итоге реалистичный прогноз будет выглядеть так:

Сценарий	Установки	Примерный доход с пользователя	Доход за год
Плохо	12к	0.5\$	\$6K
Нормально	50к	0.5\$	\$25K
Хорошо	150к	0.5\$	\$75K

Дорожная карта

Период: 2025 год

Цель: Постепенный запуск и развитие игры с удержанием аудитории.

