

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

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	<p>Япония/Корея: gacha-механики, аниме-стиль, много игроков.</p> <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>	Очень крупный рынок, но сильное отличие аудитории от других регионов.

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:

- $SOM = SAM \times (\text{Доступный охват}) = 2.5 \text{ млн} \times 0.25\text{--}2.5\%$  (реалистичная аудитория) = 12–150K 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\$	\$62K

## **Финансовая модель развития проекта**

- Начальный этап:
  - Демоверсия игры, доступная для скачивания без каких-либо затрат.
- Релиз игры:
  - Пользователи смогут приобрести полную версию, и покупка станет единоразовой инвестицией.

## **Преимущества финансовой модели**

- Низкий порог входа для новых пользователей
- Возможность протестировать игру перед покупкой
- Отсутствие необходимости в регулярных платежах после покупки полной версии
- Увеличение прибыли, за счет добавления дополнительного контента (DLC)



Дорожная карта

Период: 2025 год

Цель: Постепенный запуск и развитие игры с удержанием аудитории.

