

Предпроектное исследование

1 Анализ конкурентов

1.1 SWOT-анализ

Сильные стороны (Strengths):

- комбинация несложных и интересных игровых механик;
- низкий порог вхождения;
- кроссплатформенность;
- опыт большого количества io-игр;
- хорошая оптимизация.

Слабые стороны (Weaknesses):

- отсутствие начального комьюнити;
- ограниченные финансовые ресурсы для продвижения;
- зависимость от одной механики.

Возможности (Opportunities):

- рост рынка HTML5-игр и Web-гейминга;
- вирусный маркетинг;
- поддержка комьюнити и контента от пользователей;
- партнерства и коллаборации.

Угрозы (Threats):

- сильная конкуренция со стороны существующих io-игр;
- краткосрочный интерес аудитории;
- технические барьеры.

1.2 Бенчмаркинг

Agar.io

Сильные стороны:

- самый популярный представитель жанра;
- простой и понятный геймплей;
- короткие игровые сессии;
- кроссплатформенность;
- мультиплеер.

Слабые стороны:

- отсутствие морской тематики;
- примитивная графика и визуальный стиль;
- ограниченность игровых механик.

Dier.io

Сильные стороны:

- популярный представитель жанра;
- короткие игровые сессии;
- мультиплеер;
- кроссплатформенность.

Слабые стороны:

- отсутствие морской тематики;
- примитивная графика и визуальный стиль.

World of Warships Blitz

Сильные стороны:

- игра от большой и известной студии;
- большое количество разнообразных механик;
- мультиплеер;
- продвинутая графика.

Слабые стороны:

- отсутствие кроссплатформенность;
- высокий порог вхождения;
- длинные игровые сессии.

Krew.io

Сильные стороны:

- io-игра с морской тематикой;
- мультиплеер.

Слабые стороны:

- отсутствие кроссплатформенность;
- слабые показатели оптимизации;
- высокий порог вхождения;
- длинные игровые сессии.

2 Целевая аудитория

Портрет целевой аудитории: подростки и молодые люди от 12 до 24 лет, которые увлекаются видеоиграми, являются активными пользователями смартфонов и компьютеров.

Фокус идет на любителей казуальных игр с соревновательными элементами, а также интересующихся морской тематикой.

Распределение процента пользователей по полу:

- Мужчины - 68%
- Женщины - 32%

3 Финансовая модель

Финансовая модель содержит следующие пункты:

- Планируется монетизация игры путем интеграции рекламы;
- Потенциальная возможность сотрудничества с сервисами распространения игр (VK Play, Яндекс Игры и др.) для демонстрации рекламы от этих сервисов и получения дохода.