План по выходу и переходу (в дальнейшем) на новые рынки и группы потребителей:

- Выйти на новые территории (в том числе, за рубеж).

Пример: выход игр в лаунчерах для продажи и распространения игр; создание универсального инструмента изменения игры и доработки.

- Запустить партнерские программы (обмен аудиториями). Такие активности сейчас довольно хорошо работают, есть партнерские клубы, в рамках которых идет активный обмен аудиториями.

Пример: дать ранний доступ блогерам-обзорщикам, пригласить на закрытую презентацию

- Участвовать в мероприятиях (выставки, конференции, ивенты).

Пример: в качестве начинающих представителей game-индустрии посетить мероприятия по типу косплей-фестов, выставок продуктов IT-предприятий.

- Выйти в смежные ниши. Ищем возможности для развития в смежных нишах, за счет чего можно получить дополнительную прибыль.

Пример: договориться о коллаборации с другой игрой (ввести персонажа из другой игры).

- Создание новых игр и поддержка старых