

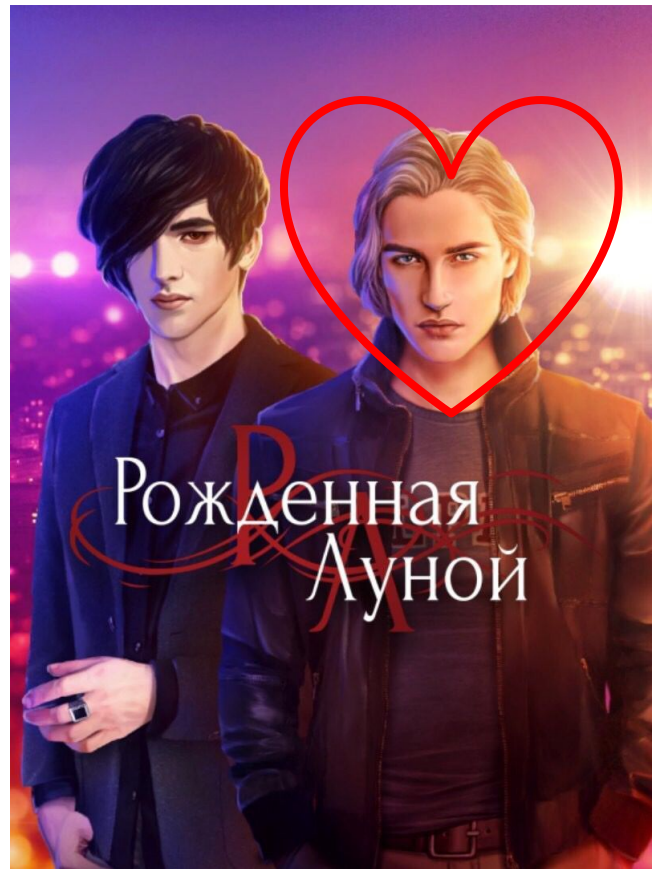
Клуб романтики +



Бабичев Герман
Демидова Мария
Гринкевич Татьяна
Мартirosян Тигран
Рябичев Алексей

Мы - мобильный симулятор
свиданий для тех, кому
надоели стандартные сюжеты

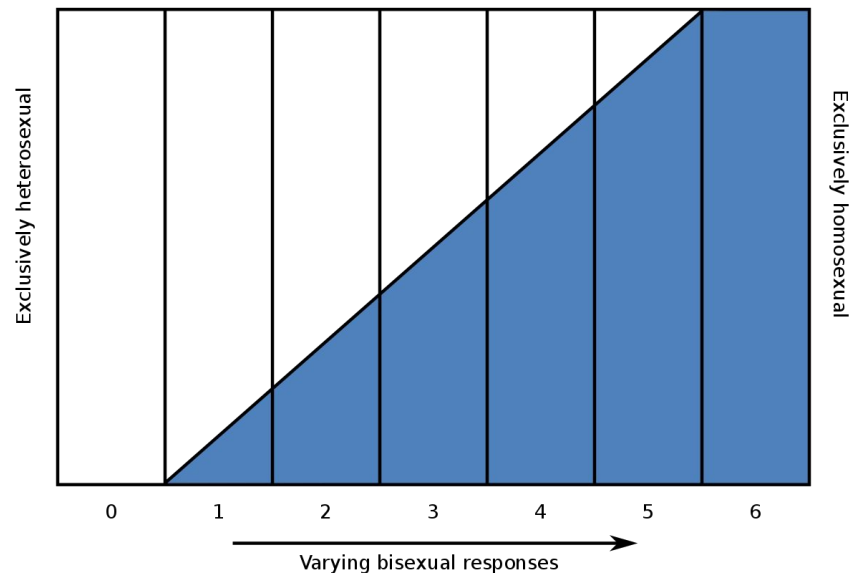
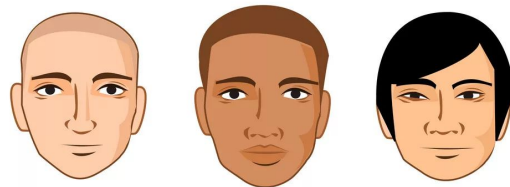
Клуб романтики+ - это
современная и
увлекательная игра, которая
поразит вас своим
разнообразием



Почти все симуляторы свиданий реализуют шаблонные сюжеты с однотипными персонажами

Поколение зумеров, бросающее вызов стереотипам, превосходит 20 млн человек

Современные тренды - это не про большинство симуляторов свиданий. Это про нас.



Лендинговая страница

Клуб Романтики +

Чистая квин энергия

О проекте

Мы - мобильный симулятор свиданий для тех, кому надоели стандартные сюжеты

Клуб романтики+ - это современная и увлекательная игра, которая поразит вас своим разнообразием



<http://project1880350.tilda.ws/>

Размер рынка

Оценка снизу - ориентир на “Клуб романтики”

Android - 5 млн установок

IOS - 400 000 в месяц

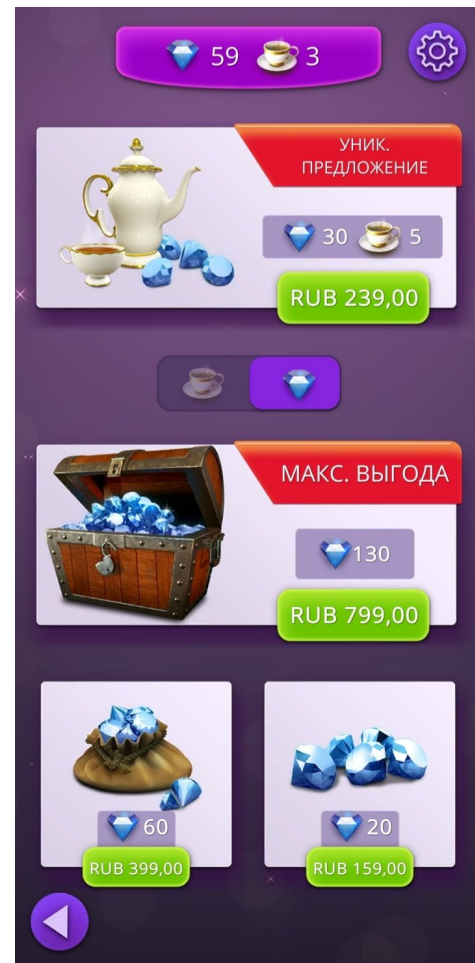
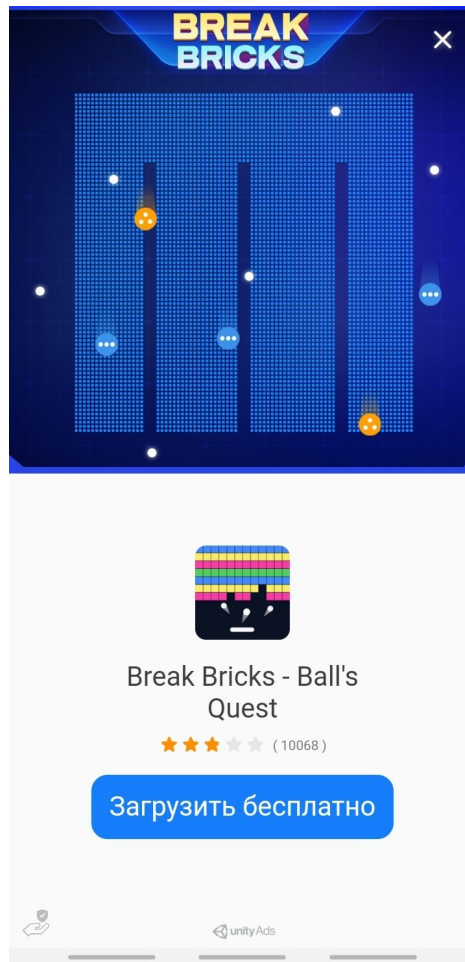
$400\,000 * 200 = 80\,000\,000$ рублей в месяц примерно

Сравнение с конкурентами

Игра	Преимущества	Недостатки
Клуб романтики	Разнообразие сюжетов	Отсутствие разнообразия, одна и та же главная героиня
Сладкий флирт	Возможность играть за гомосексуальную персонажку	Простая графика, иная механика игры
Choices	Разнообразие сюжетов	Отсутствие локализации
Episode	Разнообразие сюжетов	Отсутствие локализации

Модель монетизации

1. Внутриигровая валюта
2. Реклама (Rewarded video)
3. Отключение рекламы навсегда
4. Заряд для еще одной игры



Unfair Advantage

- расширение аудитории на ЛГБТ+
- представление о том как работать с этой аудиторией (подключение экспертов, членов ЛГБТ сообщества)
- ориентация сюжетной линии на современные тенденции и следование общим информационным трендам
- локализация (язык, культура и ценообразование)

Команда

- Разработчики x2
- Сценаристы x2
- Художники x2
- UI/UX дизайнеры x1
- мы

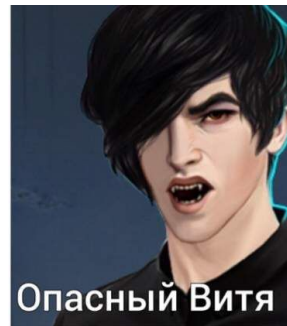


Маркетинговый план

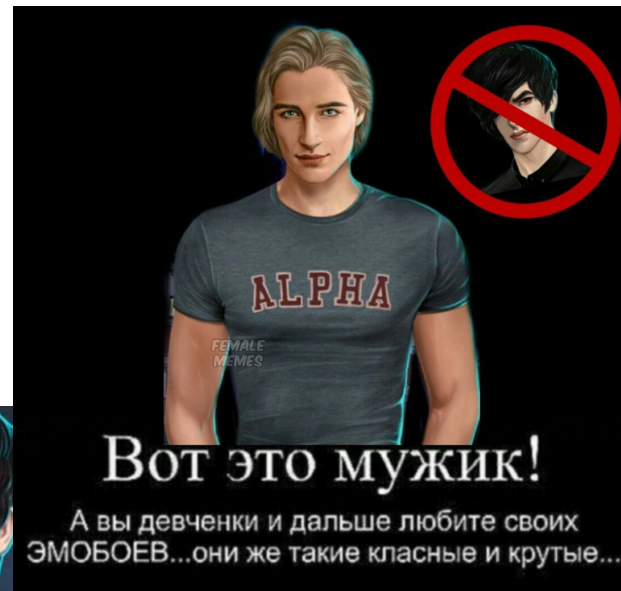
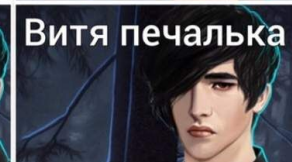
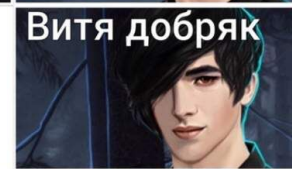
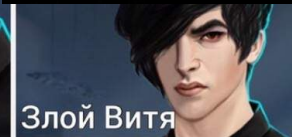
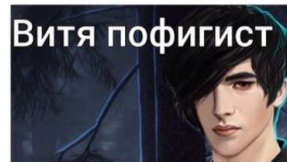
Основной упор будет сделан на рекламу в сообществе Female memes, где тема КР очень форсится. Изначально предполагалось запустить рекламу в твиттер.

Проведенное мной исследование показало, что реклама в вк сообществе гораздо более окупаема, поэтому для начала мы остановились на этом варианте.

В дальнейшем будет подключена таргет реклама в инстаграме, реклама в приложениях похожих жанров.



Какой ты
сегодня
Витя?



Маркетинговый план (2020)

Unit экономика	фимейл мемес	твиттер	фм в год
плата за рекламу	200000	55000	1500000
количество кликов	40000	1000	300000
сколько скачает	0,5	0,7	0,5
доля платящих пользователей	0,1	0,1	0,1
средняя стоимость покупки	200,00 Р	200,00 Р	600,00 Р
постоянные расходы	792 166,67 Р	792 166,67 Р	9 506 000,00 Р
пользователей привлечено	20000	700	150000
покупающих пользователей привлечено	2000	70	15000
ARPU	20,00 Р	20,00 Р	60,00 Р
ARPPU	200,00 Р	200,00 Р	600,00 Р
CAC	100	785,7142857	100
Точка безубыточности в натур. выражении	7 921,67		19 012,00
Точка безубыточности в денежном выражении	1 584 333,33 Р		11 407 200,00 Р

Финансовый план

	2020	2021	2022
Доходы			
Кол-во пользователей	150000	450000	1350000
Платящие пользователи	15000	45000	135000
Доход с внутриигровых покупок	9 000 000,00 ₽	27 000 000,00 ₽	81 000 000,00 ₽
Доход с рекламы	4 500 000,00 ₽	13 500 000,00 ₽	40 500 000,00 ₽
Итого доходы	13 500 000,00 ₽	40 500 000,00 ₽	121 500 000,00 ₽
Расходы			
Разработка	3 240 000,00 ₽	1 620 000,00 ₽	1 620 000,00 ₽
Сценаристы	600 000,00 ₽	1 200 000,00 ₽	1 800 000,00 ₽
Художники	960 000,00 ₽	1 440 000,00 ₽	1 920 000,00 ₽
UX/UI	1 200 000,00 ₽	600 000,00 ₽	600 000,00 ₽
Реклама	1 500 000,00 ₽	4 500 000,00 ₽	13 500 000,00 ₽
Сертификат разработчика IOS	6 000,00 ₽	6 000,00 ₽	6 000,00 ₽
Аренда офиса	1 800 000,00 ₽	1 800 000,00 ₽	1 800 000,00 ₽
Прочее	200 000,00 ₽	200 000,00 ₽	200 000,00 ₽
Итого расходы	9 506 000,00 ₽	11 166 000,00 ₽	21 246 000,00 ₽
Прибыль	3 994 000,00 ₽	29 334 000,00 ₽	100 254 000,00 ₽

Спасибо за внимание!!!

