Донецкий Национальный Технический Университет

Индивидуальная работа на тему:

«Монетизация в играх»

Выполнил:

ст. группы ИПЗ -13

Лысенко А. С.

Проверила:

доцент. каф. ПМИ

Костюкова Н.С.

Покровск 2017

Способы монетизации игр.

Реклама:  
Здесь всё просто. Можно совать рекламу в игру, показывая баннер в прелоадере или в других местах приложения. Интересным вариантом является CPA(Cost Per Action) или специальное предложение. Суть её в том, что игроку нужно перейти по ссылке, зарегистрироваться, подтвердить email, подтвердить телефон, заполнить анкету или любые другие действия в обмен на игровую валюту. Игра, в этом случае, получает доход за требуемое завершённое действие.

Freemium:  
Это модель предоставляет основные игровые функции бесплатно, а дополнительные ажурные возможности доступны по платной подписке.

Продажа контента:  
Широчайше распространенная модель в mmo-играх. Позволяет зарабатывать игре на продаже как виртуальных вещей аксессуаров, так и на продаже реально нужного игрового товара (оружие, одежда и прочего).

Платная подписка:  
Доступ к игре предоставляется за деньги.

Триал:  
Бесплатно можно сыграть некоторое время, потом плати.

Демо:  
Такая модель предоставляет игроку ограниченный функционал, например 10 уровней из 100. Остальное – за покупку игры.

Итак, монетизация в данном контексте – это совокупность элементов игры, прямо или косвенно влияющих на игровой процесс, ведущих к увеличению продолжительности игровой сессии, способствующих вовлеченности игрока и, таким образом, предоставляющих игроку возможность потратить деньги внутри игры.

Скидки:

Это классический маркетинговый инструмент. Будьте осторожны со скидками, ведь вы можете приучить пользователей покупать только во время скидок и распродаж. И тогда платящие пользователи станут приносить меньше дохода, а большинство не платящих так и не перейдут в категорию платящих.

1. Если ваша игра платная – **скидка непосредственно на игру**

2.Скидки **при первой покупке**внутри игры или на протяжении ограниченного периода после регистрации пользователя в игре.

Boosts, power ups, ускорения и т.д.

Бусты помогают игроку пройти сложный уровень, быстрее набрать опыт и т.д. Постарайтесь сделать так, чтобы пользователь воспринимал бусты не как вашу попытку заработать, а как вашу попытку помочь ему играть быстрее и лучше.

1. Бусты могут быть доступны не сразу. Разблокировка буста является достижением в некоторых играх и становится наградой для пользователя.

2. Не забудьте дать **пробные бусты**, чтобы игрок ощутил, как с ними здорово играть. Постарайтесь преподнести их как подарок, а не навязывать.

3. Изучите модель поведения игрока и определите параметры, при которых следует предлагать подходящие покупки.

Социальные механики и Мультиплеер

1. **Подарки друзьям**. Пользователи могут дарить друзьям бусты, попытки, а также покупать друзьям и участникам клана полезные дорогостоящие элементы. Платные декоративные элементы в качестве подарка – нераспространённая механика, однако для некоторых игр с интенсивным общением она будет вполне эффективна.

Ежедневные/еженедельные события

1. **Ежедневный квест**– это виральность вашей игры + доп. возможности по монетизации. Сделайте награду за квест настолько привлекательной и желанной, чтобы пользователю было выгодно потратить деньги на ресурсы именно сегодня.

2. Еще одна разновидность ежедневного бонуса – **first win бонус**, который игрок получает ежедневно, но только после победы. Таким образом, вы стимулируете пользователя не просто заходить в игру каждый день, чтобы забирать бонус, но и совершить хотя бы одну полноценную игру, которая продлит среднюю продолжительность игровой сессии и даст игрокам дополнительную краткосрочную цель.

Временные события (limited time events)

Временные события повышают retention(удержание), разноображивают игровой процесс и вообще могут принести пользователю много удовольствия.

1. Во время временных ивентов игрок получает **уникальные награды и предметы**.

Уровни

2. 1-ый уровень или обучение могут давать**награду по итогу успешного прохождения**. Особенно актуально в качестве награды дать пользователю платный boost или power up, который он впоследствии опробует.

Контент

1. Возможно, в вашей игре присутствует **редкий контент**, например, сложно и долго добываемый ресурс, очень редкие карты и т.д. Их продажа облегчает пользователю игровой процесс, и он будет рад возможности их приобретения.

2. **Премиум аккаунты**. Здесь и премиум контент, и эксклюзивные возможности и т.д. Только не забывайте о балансе сил между платящими (премиумными) и не платящими игроками и постарайтесь сохранять равные условия игры для обеих сторон.

Энергия и другие ограничители.

1. Кол-во жизней, запас сил, ограниченное кол-во строителей – все это **энергетические механики**, не дающие пользователю «перегреться» в рамках игровой сессии. Если игроку очень хочется, он покупает дополнительную энергию, просит ее у друзей или, конечно, переводит время на устройстве.

Декоративные элементы украшения

1. Для персонажей продавайте **костюмы**, в том числе и праздничные, аксессуары, игрушки и т.д. **Украшения** для городов и ферм, **тюнинг** для машин и все, что придумаете.   
2. Если в вашей игре есть основной персонаж, то можно **добавить**для него**питомца**. Это не только дополнительная эмоциональная привязка к игре и разнообразие геймплея, но и отличные возможности монетизации амуниции для питомца, а также других сопутствующих расходов, которые вам покажутся приемлемыми, постарайтесь не переборщить.