

Ave, Gamers!



- А нет мысли делать что-то крупное на маленьких платформах, вроде Infinity Blade. Будет что-то более крупное? Просто вышел недавно Forbes украинский. Там про Metro 2033 было, что ориентировочно потратили 3 млн дол. И проскочила информация, что Real Racer HD - разработка под iOS - 1 млн. дол. Выходит, что разница между проектами небольшая. Не так выгодно, как раньше было: \$10 тыс. потратить и заработать \$3 миллиона.

- Конечно. Крупность проекта здесь не определяется. Очень большое преимущество платформы iOS - что больше всего денег заработают игры с бюджетом в 50 тыс. долларов. Со всеми поездками на выставку с бизнес классами, еще и разработчику заплатить. Это в эти 50 тысяч всё входило. Мы делаем сейчас Carnivores, новый, и это будет большой проект.

В Киеве товарищи делали в студии игры для мобильных платформ, пока мы, крутые пацаны, делали игры для ПК. Захожу я как-то к нему, а у него весь стол обложен девайсами на Symbian, Palm и прочих. И под все надо затачивать игры. Когда вышел iPhone - всё поменялось. Между версиями исчезли существенные различия и разрабатывать стало легче, а вот Android... Android - это уже шаг назад, возврат к тому времени, когда на столе была сотня девайсов, которые нужно поддерживать.

- про портатив

- Это будет не порт?

- Но у нас есть еще кое-что в разработке. И есть уже в разработке Carnivores, потому что это действительно очень интересный проект. Хочется какой-то апгрейд по картинке, по развитию.

- В принципе, это такой прыжок обратно в 95-й год.

- Но опять же, у нас подход немножко другой. Это больше бизнес: есть какая-то рентабельность проекта, есть какая-то сумма, при которой проект получит деньги, есть какая-то сумма, при которой риски растут очень сильно и шанс, что мы его продадим становится всё меньше. То есть, если раньше, с выходом Рейсера, мы совершенно не понимали как и что делать, как работать с аудиторией... Хотя мы и сейчас ничего не понимаем, но уже есть выпущенные проекты, мы можем анализировать те данные, которые у нас были, и путем математических вычислений мы можем получать какую-то динамику. Соответственно, если ты большая машина, за которой есть помимо продаж еще какие-то венчурные фонды, которые тебе дают деньги, и если тебе нужен миллион не потому, что ты его тратишь, а потому что миллион напишут все, что это стоило миллион. Все знают, что это стоило миллион. Вот все знают, что Real Racing HD стоил миллион. И они в принципе отобьют свои деньги, но там совершенно другие стратегические задачи, очень важно, чтобы вышел вот такой большой проект с фичирингом Apple, и тогда Джобс сможет рассказать, демонстрируя Real Racing HD, «Посмотрите какая здесь охренительная технология». Но совершенно другой пример: наши друзья, которые сделали Pinball HD. Киевские ребята, которые сделали пинбол и Джобс точно так же стоял и говорил «Вот посмотрите, вот это очень круто». Здесь очень важно делать интересный и качественный продукт.



- Не было мысли делать одну покупку на несколько платформ? Аналогично стиму. Ведь, если я покупаю игру, она остается привязана к платформе и я не могу ее же запустить на iPhone - мне надо ее заново покупать.

- Ну, во-первых, это сложно, а во-вторых, там люди просто покупают iPhone и не меняют его. Они меняют один iPhone на другой, на третий, четвертый.

- Но ведь, возвращаясь к примеру Angry Birds. Есть версия для iPad и iPhone. Имея оба девайса мне нужно покупать игру дважды на одной платформе. Да и стим, каким-то образом, умудрился на 2 платформы поделить.

- У них есть возможности. Вот если сравнить iPhone и iPad... и... в принципе Mac. Если мы выпустим игру Carnivores под Mac у нас есть техническая возможность сделать ее порт бесплатно. Есть 1 аккаунт, 1 айтюнс-аккаунт, я думаю, что технически это возможно, но есть опять же проблема с SKU - это разные версии, разное железо. Хотя мы выпустили Carnivores на iPhone и затем сделали юниверсал апдейт под iPad. И там, и там - это одна игра. При этом, мы довольны и они, в принципе, довольны. Это нормально. Раньше Apple вообще придирались, если у тебя нет существенных различий между айфоном и айпадом, соответственно, они не одобряли продажу. Нечто вроде «Какого, спрашивается, вы еще берете дополнительные деньги за это?» С Angry Birds ситуация другая. У них изменения существенные. HD-графика перерисованная.

Там очень много шлага. Там очень много сторов. Там очень много непонятных вещей и там не хотят платить деньги.

- о проблеме андроида

- Да. Андроид - как открытая платформа, в которой ты ничего не можешь поменять. Особенно у Моторолы.

- Я вам скажу по секрету, в Samsung тоже самое. Мы делаем что-то для Samsung и не можем ничего поменять. Приходится делать на старой прошивке и я просто жалею, что не купил гуглофон, в котором таких проблем не было. Большая сегментация. Это бред. Это бред, который рано или поздно каким-то образом закончится. Но в любом случае, платформа будет, она никуда не денется, но всё равно лидирующим будет iPhone. У них очень большая аудитория. Огромнейшая аудитория и очень много

лояльных пользователей, что очень хорошо.

Да, у Sony Ericsson интересная идея, для людей которые любят кнопочки, и у Sony будет свой магазин. Nvidia тоже планирует какой-то свой маркет открывать. В этом и проблема - люди просто не понимают кому деньги нести. На iPhone понятно всё.

- о проблеме маркетов

- Как на счет Steam? Если сейчас есть такая платформа, есть смысл для нее тоже что-то делать?

- Да, конечно, если у тебя есть какой-то бренд, сейчас есть возможность этот бренд расписать по разным платформам, для разных аудиторий, изменить под каждую платформу. Тема интересная. Большие студии так и делают, у которых очень много денег. Для тех, кто поменьше, первоочередная задача сделать интересный бренд, что-то интересное, что будет продаваться, нравиться, от чего будут получать удовольствие. А дальше дело техники - портировать. Но всё зависит от приоритетов. Для нас приоритетный iPhone - изначально игру мы просчитываем на эту платформу, а дальше просто адаптируем под другие.

- Сколько Кернворис стоит для iPad и iPhone?

- \$2.99, но мы иногда делаем распродажи по \$0.99. И бывает даже по \$0, на праздники.

- Как Steam. По-моему, они даже и ввели в цифровой дистрибуции это.

- Да. Steam такой же законодатель мод как и Apple.

- Забавно, потому что Steam теперь есть на маке :)

- Да.

- И на PS3.

- Да?

- О чем мы и говорили, пример с Portal 2, когда на трёх платформах у тебя будет одна игра. Купив на PS3, ты получишь Mac и PC-версию.

- Это круто. Только проблема в том, что не все игры есть на трёх платформах. Вот с iPhone, iPad и Mac всё точно так же. Одну игру можно расклонировать на три платформы. С консолями там немножко по-другому. Тут же у нас есть один аккаунт.

- То есть есть шансы, что это будет платформа для более серьезных игр?

- Да, конечно. И они будут. Для нас только нужно время, чтобы придумать что-то стоящее.



В iTunes ТОП Grossing висит игра, я очень долго не мог понять, почему она на первом месте, если по скачиваниям она не сильно популярна. Я ее скачал и мне хватило двух минут понять... до чего докатился этот мир - я не могу пройти туториал, не заплатив деньги.

- про туториал Tap Zoo

- А с цифровой дистрибуцией, если бы она была раньше развита, например, когда вышел Вивисектор,

было бы лучше для вас?

- Процесс разработки бы шел иначе. Мы бы планировали все по-другому. Можно было бы делать эпизоды. DLC. Еще что-то...

- Тьюториал за деньги :)

- Ну с одной стороны может быть и так. Но вообще, когда у тебя есть за плечами издатель с большими финансами и ты можешь по-настоящему сделать то, что хочешь, то это конечно очень сильно расслабляет...

- И разработка затягивается

- Да.

- Поэтому лучше выпускать частями.

- Да :)

- Понятно. Спасибо за интервью.

- Был рад пообщаться. Рассказать что-то интересное

Начало [\[Часть 1: Историческая\]](#)



ACTION FORMS