

Friday Casual Publisher

Kısa bir açıklama ekleyin





Pazar Problemi

Mobil oyun pazarı son yıllarda artarak ivme kazanmıştır. Buna karşın son 2-3 ayda yayıncılar önkuluçka ve kuluçka merkezlerindeki çoğu stüdyoyla anlaşmalarını iptal etmiştir. Dolayısıyla oyun sektöründe deneyimli firmalar açıkta kalmıştır.



...

Pazardaki Fırsat

Sektör bilgisine sahip olan oyun şirketleri casual oyun yapmaya yönlendirilerek başarı elde edilebilir.



...

Ürün ve Hizmet Açıklaması



Oyun endüstrisinde casual oyun firmalarıyla anlaşmalar yaparak oyun yayınılmak için test ve reklam sürecini yürüteceğiz. Test sonucuna göre oyunlarda optimizasyon vermek ve destek sağlamak öncelikli amacımız.

...



Mobil oyun oynayanlar cinsiyete oranını gösteren grafik

Hedeflenen pazar ve müşteri yapısı

Amerika'da yaşayan, 18-34 Yaş
Arası Mobil Oyun Oynayan Kadın
ve Erkek Oyuncular

...

Müşteri Ürün Segmentasyonu

Kullanıcılar, oyunda para harcama ve harcamama unsurlarına bağlı olarak 6 segmentasyona ayrılmıştır.

Satın Alma İşlemi Yapan Kullanıcılar

1. Aktif Kullanıcılar: Oyunda bir ya da daha fazla item satın almış ve sürekli giriş yapanlar
2. Ödeme Yapmış Kullanıcılar: Günlük girişleri daha nadir ama düzenli kullanıcılar
3. Daha önce ödeme yapmış ama kullanmayı bırakmış veya oyunu telefondan kaldırılmış kullanıcılar

Satın Alma İşlemi Yapmamış Kullanıcılar

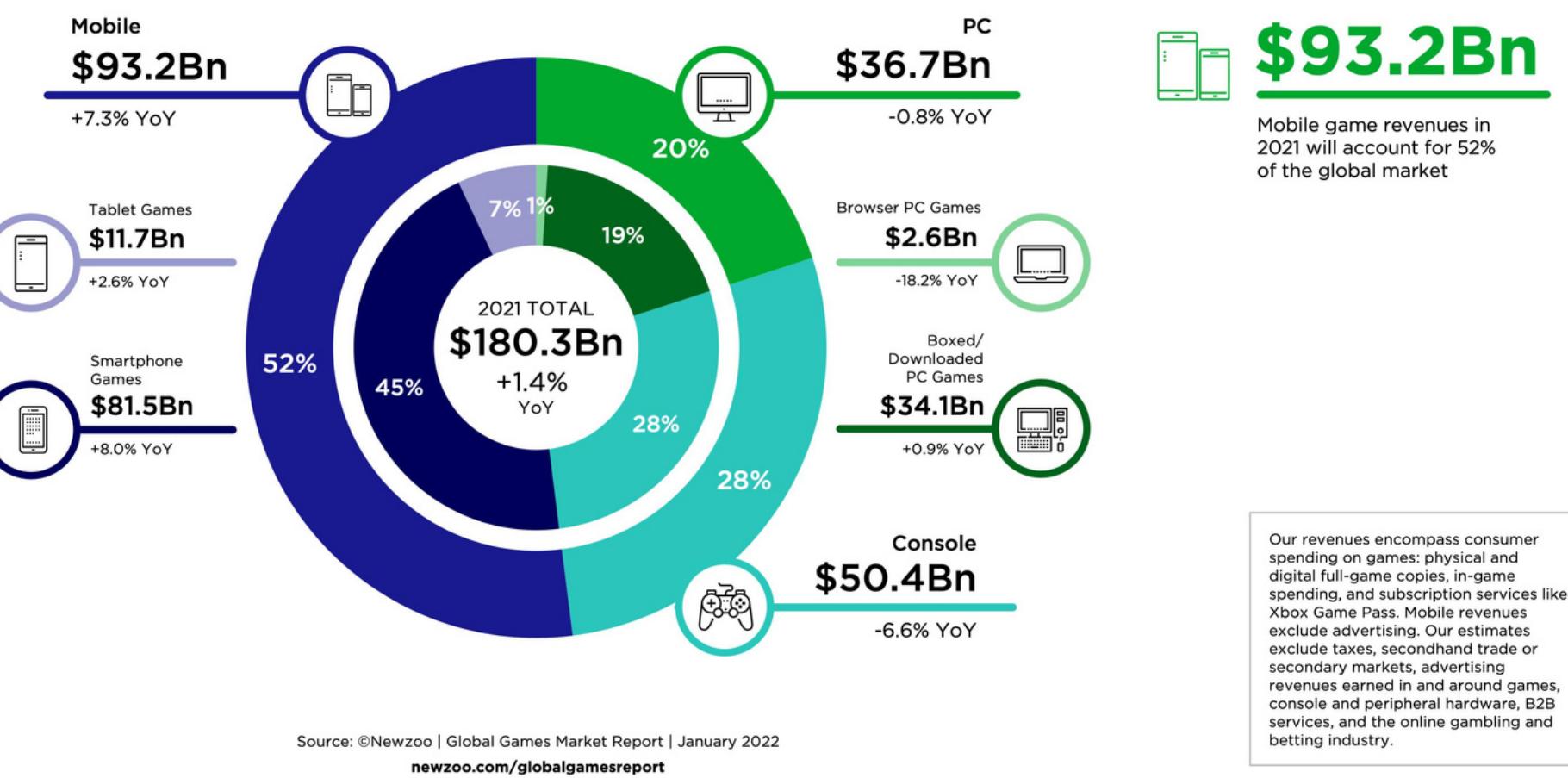
1. Aktif Olup Ödeme Yapmamışlar: Oyunda hiçbir şey satın almamış ancak oyunlara sıkılıkla giriş yapan kullanıcılar
2. Ödeme Yapmamış Kullanıcılar: Belirli gün sayısı boyunca giriş yapmamış ama yine de oyunu oynayan kullanıcılar
- 3: Hiç satın alma işlemi gerçekleştirmemiş ve oyunları oynamayı bırakmış veya uygulamayı kaldırılmış kullanıcılar.



Rekabet Unsurları

2021 Global Games Market

Per Device & Segment With Year-on-Year Growth Rates



Geçtiğimiz yıl oyun sektörünün %52'si, yani 93 milyar dolarlık kısmı mobil pazarla ait.

Rekabet mobil sektörde küresel pazardaki yayıncılarla sürecek.

Mobil Sektördeki Öncül Yayıncılar

Tencent - China

Playrix - İrlanda

Zyna - Amerika

Supercell - Finlandiya

Netmarble - Güney Kore

Aristocrat - Avustralya

Moon Active - İsrail



...



Yay

Ürünün İşletmeye Faydası

Tartışmak istediğinizizi kısaca
detaylandırin.

Pazarlama Hedefleri



TOPCHARTS

Bir oyunun top-chartsa
girerek yükselmesi



1 MİLYON İNDİRME

Oyunun 1 milyon
indirilme alması



UNİCORN

1 milyar doların
üzerinde şirket
değerlemesi

Tartışmak istediklerinizi
detaylandırin.

Stratejiler



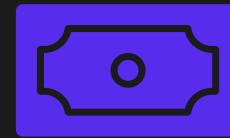
7'de 7

Yer verdığınız istatistiği
detaylandırın.



%100

Yer verdığınız istatistiği
detaylandırın.



7 milyon

Yer verdığınız istatistiği
detaylandırın.

Temel Riskler



...

Finansal Model

Friday Casual Publisher için 2 ana para kazanma yöntemi şunlardır:

1. Free To Play (Acquisition, Retention, Monetization)

- Günlük Aktif Kullanıcı
- Yeni Yükleyen Kullanıcılar
 - Unlock içerik
 - Etkinlik teklifleri
- Arkadaşlarını davet et/ Arkadaş yardımı
 - Item güncelleme
 - Customizable
 - Süreyi ilerletme

2. Uygulama İçi Satın Alma :

- Customization

	1 Ay	Yıllık
Reklam Masrafı	\$ 100	\$ 12.000
Prototip Başı Ücret	\$ 3000	\$ 36.000
Maaş	\$ 2000 x 8	\$ 384.00 (Vergiler Dahil)
Ofis Giderleri	\$ 465	\$ 5580
Asset Giderleir	\$ 500	\$ 60.000
Beklenen Kâr	\$ 60.000	\$ 720.000

Çıkış Stratejisi

1 milyar doların üzerinde kazanım elde edince şirket hisselerinin %49'u satılabilir.



...



Teşekkürler!

Veda ya da eylem çağrıları mesajınızı buraya yazın.

