

Игорь Мазница, директор компании Raydac Research Group

Date: Воскресенье, 06 Февраль 2005 @ 12:19:11
Topic: PocketGames.ru

"Мы надеемся закончить организационные вопросы в компании и увеличить процент выпуска приложений предназначенных для самостоятельной реализации. Так же собираемся увеличить число поддерживаемых игровых жанров, включив в него стратегические и платформенные игры".

PocketGames.ru: Как бы вы оценили итоги 2004 г.?

Raydac Research Group: Прошедший 2004й год был в целом удачным для нашей компании. Нами было написано порядка 40 приложений как игровой, так и деловой направленности, изданными под ведущими мировыми торговыми марками. К сожалению, нам не удалось выйти на запланированный уровень производства мобильных игр, в связи с чем под конец года у нас произошли серьезные кадровые изменения и перенос запланированных сроков выхода на промышленный уровень производства мобильных приложений.



PocketGames.ru: Как бы вы оценили итоги 2004 г. в целом для рынка?

Raydac Research Group: Продажи растут и рынок еще далек от насыщения. Постепенно проходит время маленьких компаний, все новые игроки выходят на этот рынок и еще больше игроков готовятся выйти. Многие компании готовят мобильные версии своих тайтлов, разработанных для ставших уже привычными игровых платформ, в частности PC. Недалек тот день когда выход мобильной версии одновременно с большой игрой, станет стандартом на рынке игр, а может быть (как

вариант) мобильные версии будут выпускаться раньше с целью заинтересовать игроков, ведь при таком охвате аудитории, которым обладают мобильные технологии, они становятся незаменимым средством для рекламы. Нам в частности, приходится часто сталкиваться именно с заказом имидж-продуктов.

PocketGames.ru: Наиболее популярные продукты (из своих или тех, с которыми Вы работаете)?

Raydac Research Group: В основном мы работаем как «OEM» поставщики, поэтому нам сложно судить о популярности наших продуктов, но приятно читать на форумах заказчиков, что наши игры на высоте.

PocketGames.ru: Кто, с Вашей точки зрения, сегодня занимает ведущие позиции среди разработчиков и издателей на российском рынке мобильных игр? По Вашим оценкам, какие каналы продаж стали основными - Интернет, WAP, ТВ-проекты или нечто другое?

Raydac Research Group: Основными каналами продаж J2me контента были и будут продажи, осуществляемые через Wap со снятием денег в качестве оплаты со счета абонента, люди легче расстаются с деньгами, которые не держат в руках. Основную роль при продажах, конечно, играет реклама продукта, а при таком количестве конкурирующих продуктов (каждый контент провайдер имеет в своей базе не менее 300-400 игр) роль рекламы вырастает на порядки. Ведущие позиции по продажам занимают контент-провайдеры, основными потребителями услуг которых выступают Санкт-Петербург и Москва, это в первую очередь ИНФОН и Никита.

PocketGames.ru: Наиболее популярные среди игроков за 2004 г. модели КПК или мобильных телефонов по Вашим оценкам?

Raydac Research Group: Nokia-основной лидер рынка и мы ориентируемся в первую очередь на устройства, производимые этим лидером телефоностроения. Так же достаточно популярны телефоны производства Сименс, Моторола и Самсунг.

PocketGames.ru: Какие жанры, по Вашим оценкам, пользовались в 2004 г. наибольшей популярностью? Пришло ли время многопользовательских мобильных игр?

Raydac Research Group: Самый популярный жанр был и остается "автомобильные гонки", в целом рынок мобильных игрушек в чем то повторяет рынок игр для персональных компьютеров, автомобильные игры пользуются наибольшей популярностью, в то время как на "другом конце" логические игры и головоломки. Что касается мобильных многопользовательских игр, то многие западные компании перестали ориентироваться на однопользовательские игры решив что их век прошел, но в России с её дороговизной связи и относительно низким качеством услуг сотовых операторов, век многопользовательских игр еще впереди и наша компания хоть и имеет весьма серьезные наработки в этой области, все же на данный момент делает ставку на singleplayer игры.

PocketGames.ru: Как Вы оцениваете перспективы российского рынка мобильных игр в 2005 г?

Raydac Research Group: Рост продаж, со скоростью не менее 10% в месяц. Увеличение числа контент-провайдеров оказывающих услуги по продаже мобильного контента. Вполне возможно снижение процента, который берут себе с продаж сотовые операторы, в рамках конкурентной борьбы.

PocketGames.ru: Ваши творческие планы на 2005 г? ;-)

Raydac Research Group: В первую очередь закончить организационные вопросы в компании и увеличить процент выпуска приложений предназначенных для самостоятельной реализации. Так же собираемся увеличить число поддерживаемых игровых жанров, включив в него стратегические и платформенные игры.

Из досье PocketGames.ru

ООО "Райдак Рисерч Груп"

191123, Российская Федерация, г.Санкт-Петербург, ул.Шпалерная д.36

тел./факс: +7 812 5793169

rrg@raydac-research.com

This article comes from PocketGames.ru

<http://www.pocketgames.ru/>

The URL for this story is:

<http://www.pocketgames.ru/article.php?sid=1778>