Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования   
«Ульяновский государственный технический университет»

Кафедра «Информационные системы»

**Бизнес-план**

по дисциплине «Менеджмент»

Тема: «студия разработки игр»

Выполнил:

Студент гр. ПИбд-31

Кувшинов Т.А.

Проверила:

Ларионова О.Б.

Ульяновск, 2025 г.

# Содержание

Оглавление

[Содержание 2](#_Toc192131646)

[Резюме 3](#_Toc192131647)

[Описание компании 4](#_Toc192131648)

[Продукты 5](#_Toc192131649)

[Анализ рынка 8](#_Toc192131650)

[Маркетинговая стратегия 10](#_Toc192131651)

[Маркетинговый бюджет 11](#_Toc192131652)

[План производства 12](#_Toc192131653)

[Финансовый анализ 13](#_Toc192131654)

[Факторы риска 17](#_Toc192131655)

# Резюме

Название компании: “catGame”

Сфера деятельности: разработка видеоигр для различных платформ.

Миссия: "catGame" – это студия, создающая увлекательные игры с очарованием котиков. Основой игр будет простота и милые персонажи котики.

Слоган: «Мы создаём веселье»

# Описание компании

Местоположение: г. Ульяновск, Ульяновская область.

Форма собственности: ИП (индивидуальный предприниматель).

Цель компании: Разработка и выпуск игр, которые будут востребованы на рынке, с последующей монетизацией через продажи, рекламу и микротранзакции.

Структура компании:

* Генеральный директор – управление компанией, найм сотрудников, стратегическое планирование.
* Гейм-дизайнер – создание концепций игр, проектирование игрового процесса, управление проектом.
* Программисты (2 человека) – разработка игрового движка, программирование игровых механик.
* Художник/дизайнер – создание графики, анимаций, UI/UX.
* Звукорежиссер – создание звуковых эффектов и музыкального сопровождения.
* Маркетолог – продвижение игр, работа с социальными сетями, реклама.
* Тестировщик – поиск и устранение багов, обеспечение качества продукта.

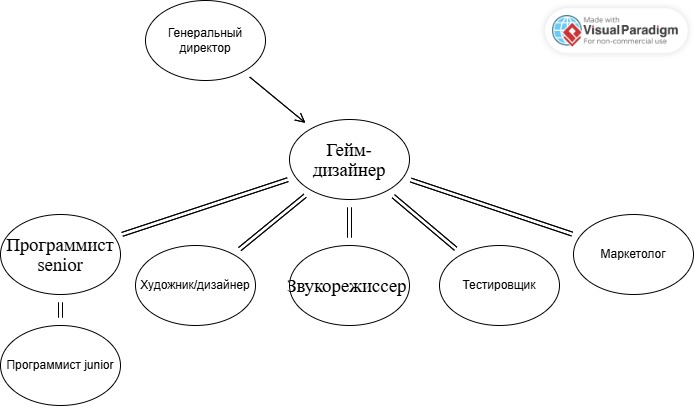


Рисунок 1структура компании

# Продукты

Основные продукты:

* Мобильные игры – казуальные игры для iOS и Android с монетизацией через рекламу и микротранзакции.
* Инди-игры для PC и консолей – уникальные проекты с глубоким сюжетом и оригинальным геймплеем, продажа через Steam, Epic Games Store и другие платформы.

Анализ по целевой аудитории по методике 5W Шеррингтона

1. Мобильные игры
   1. What?

Мобильная игра с уникальным геймплеем и красочной графикой.

* 1. Who?

Молодежь в возрасте 7-25 лет, увлекающаяся казуальными играми.

* 1. When?

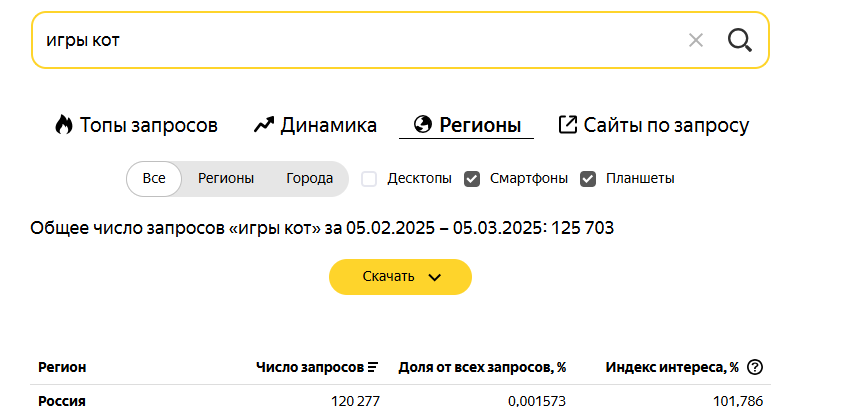
Игра будет востребована круглый год, но пик активности ожидается в вечернее время и в выходные дни.

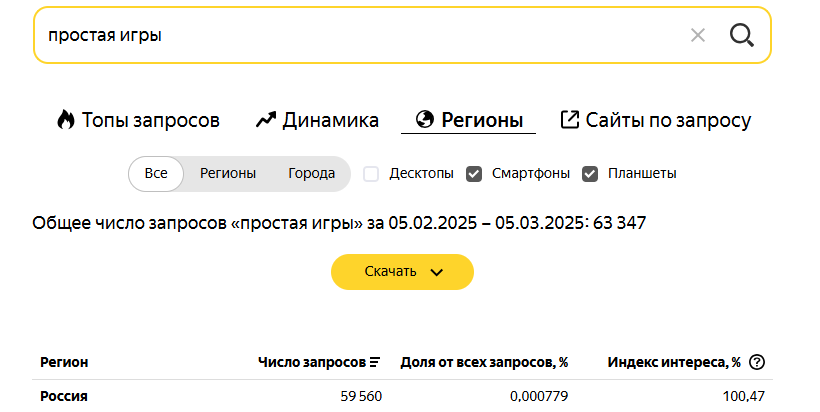
* 1. Where?

Игра будет доступна на платформах Google Play и App Store.

* 1. Why?

Игра предлагает уникальный геймплей и бесплатный контент, что делает её более привлекательной по сравнению с конкурентами.





Эти данные говорят, что среди пользователей яндекса уже есть порядка 100000 потенциальных клиентов.

1. Инди-игры для PC и консолей
   1. What?

Инди-игра для PC и консолей с уникальным сюжетом, атмосферной графикой и нестандартным геймплеем.

* 1. Who?

Геймеры в возрасте от 16 до 35 лет, которые ценят глубокий сюжет, атмосферу и уникальный геймплей.

* 1. When?

Круглый год, но пик продаж ожидается в периоды распродаж на платформах (Steam Summer Sale, Black Friday, зимние праздники).

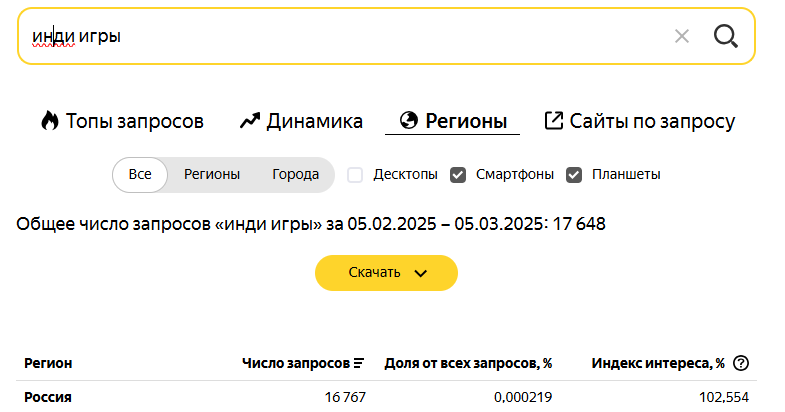
Также игра будет востребована в вечернее время и выходные дни, когда у геймеров больше свободного времени.

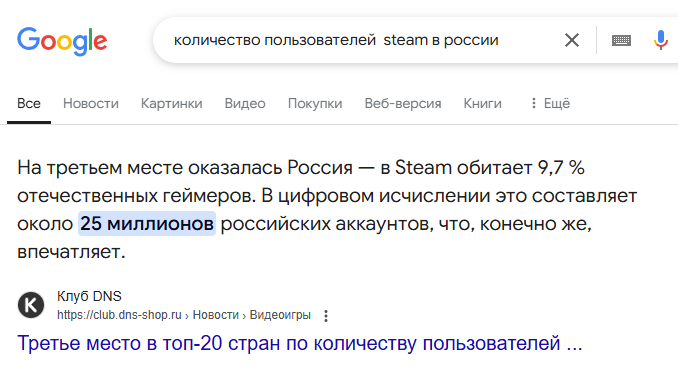
* 1. Where?

На цифровых платформах: Steam, Epic Games Store, PlayStation Store, Xbox Store, Nintendo eShop.

* 1. Why?

Уникальный сюжет и атмосфера, которые выделяют игру на фоне массовых проектов.



Смотреть количество запросов с инди играми в яндексе не релевантно, так как чаще всего геймеры ищут индиигры на игровых площадках. К примеру количество пользователей Steam в России около 25 миллионов, и каждый потенциальный клиент. 

# Анализ рынка

Рынки:

* Рынок мобильных игр

<https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%BE%D0%B1%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%B3%D1%80%D1%8B_(%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8)>

2024: Рост рынка мобильных игр на 12% до $247,2 млн

Конкуренты:

* + Tanks Blitz

World of Tanks Blitz — условно-бесплатная массовая многопользовательская онлайн-игра, разработанная и выпущенная компанией Wargaming.net для устройств под управлением iOS, Android, Windows, macOS и Nintendo Switch.

Оценка на Metacritic: 83/100

* + Cyber Evolution: Начало

Бесплатная RPG в аниме cyberpunk стилистике  
Оценка на RuStore: 4.7/5

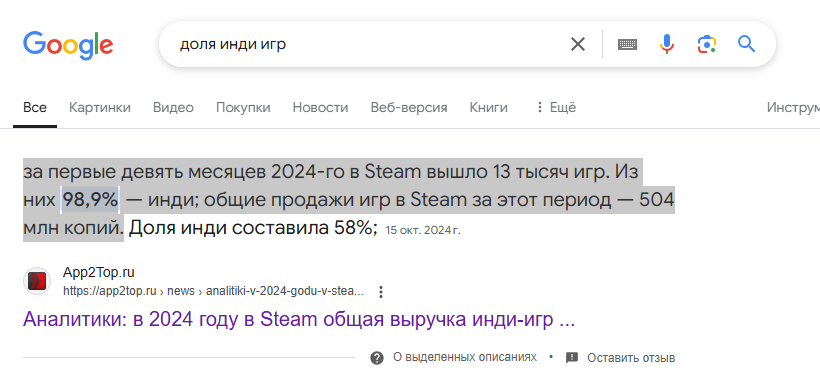
* + Grand Mobile

Grand Mobile — мобильная rpg online игра в стилистике CRMP

Оценка на RuStore: 4.2/5

* Рынок инди игр

за первые девять месяцев 2024-го в Steam вышло 13 тысяч игр. Из них 98,9% — инди; общие продажи игр в Steam за этот период — 504 млн копий.



Конкуренты:

* + Tiny Bunny

«Зайчик» — компьютерная игра в жанре визуальной новеллы с элементами survival horror, созданная по мотивам одноимённого рассказа интернет-писателя Дмитрия Мордаса.

Отзывы в steam: Крайне положительные

* + Black Book

«Чёрная книга» — компьютерная игра в жанре RPG-приключение, разработанная российской студией Morteshka и изданная HypeTrain Digital. Релиз в Steam состоялся 10 августа 2021 года.

Оценка StopGame: Изумительно

* + HighFleet

Highfleet — компьютерная игра в жанре стратегии в реальном времени и action, разработанная независимым разработчиком Константином Кошутиным и изданная MicroProse Software 27 июля 2021 года.

Отзывы в steam: Очень положительные

# Маркетинговая стратегия

|  |  |
| --- | --- |
| **цели** | **решение** |
| Увеличить узнаваемость бренда catGame | Продвижение через социальные сети: Создание аккаунтов в VK, Instagram, Telegram, YouTube.  Участие в игровых выставках: Презентация игр на таких мероприятиях, как «Игромир» и «стачка» |
| Привлечь 10 000 пользователей в первый месяц после запуска первой игры. | Партнерство с блогерами и стримерами: Продвижение игр через популярных Twitch- и YouTube-стримеров. |
| Достичь 6 000 000 рублей выручки за первые 6 месяцев. | Бонусы для постоянных игроков, скидки на внутриигровые покупки. |

# Маркетинговый бюджет

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Мероприятие** | **Наименование** | **Кол-во** | **Цена, руб.** | **Итого** |
| Продвижение через блогеров | Партнерство с 5 блогерами | 5 | 10000 | 50000 |
| Участие в выставках | Игромир | 1 | 100000 | 100000 |
| Стачка | 1 | 50000 | 50000 |
| ИТОГОВЫЙ БЮДЖЕТ |  |  |  | 200000 |

# План производства

Этапы разработки игры:

* Концепция: Создание идеи, написание сценария, проектирование геймплея.
* Прототип: Разработка минимально работоспособной версии игры.
* Основная разработка: Создание графики, программирование, звуковое оформление.
* Тестирование: Поиск и устранение багов, оптимизация производительности.
* Релиз: Публикация игры на платформах (Steam, App Store, Google Play).
* Поддержка: Регулярные обновления, добавление нового контента.

Оборудование и ПО:

Компьютеры для работников мощные (4 шт.) – 400000 руб.

Компьютеры для работников слабые (3шт.) – 150000 руб.

Лицензии на ПО (Unity, Photoshop, FL Studio) – 200000 руб.

Офисная мебель (столы стулья) – 100000 руб.

Итого оборудование – 850000 руб.

# Финансовый анализ

Разовые затраты:

Маркетинг – 200000 руб.

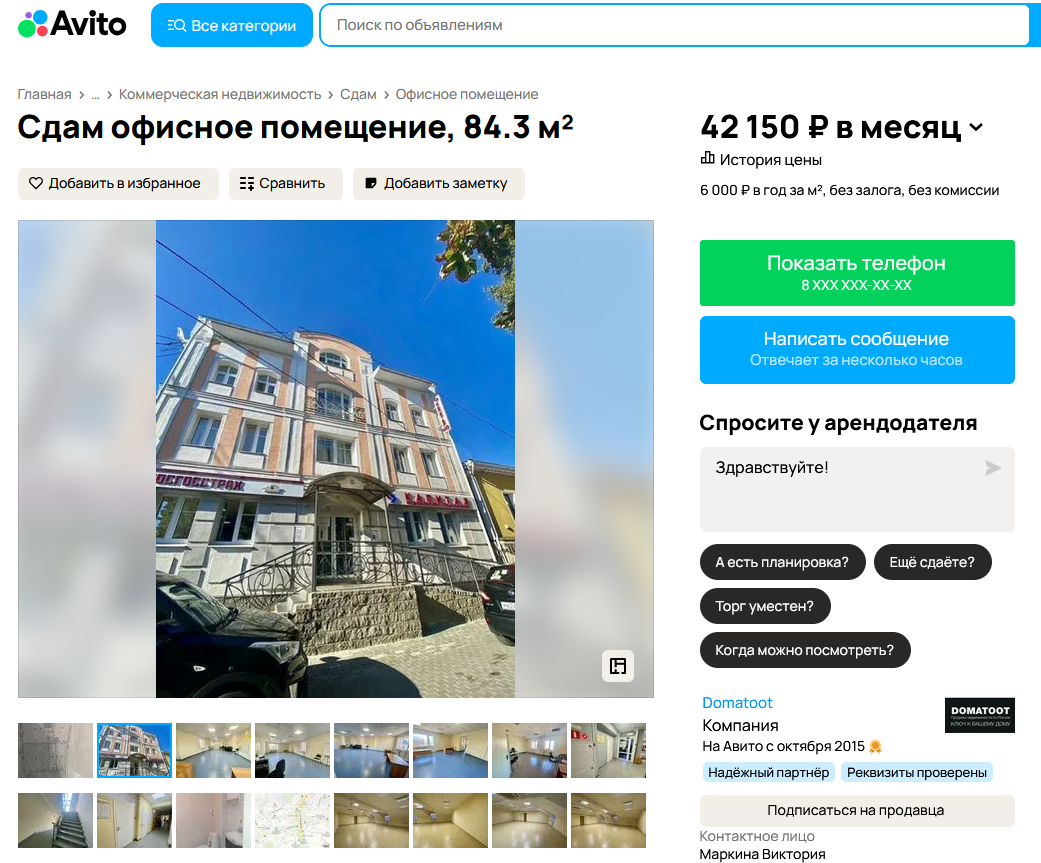
Оборудование – 850000 руб.

**Итого разовые затраты: 1050000 руб.**

Ежемесячные расходы:

Помещение – 42150 руб.

<https://www.avito.ru/ulyanovsk/kommercheskaya_nedvizhimost/sdam_ofisnoe_pomeschenie_84.3_m_2246437359?context=H4sIAAAAAAAA_wE_AMD_YToyOntzOjEzOiJsb2NhbFByaW9yaXR5IjtiOjA7czoxOiJ4IjtzOjE2OiJtRm9BcDR3OTV0WHMyRzRpIjt98OUNAD8AAAA>



ФОТ - 7\*150000 руб. = 1050000руб.

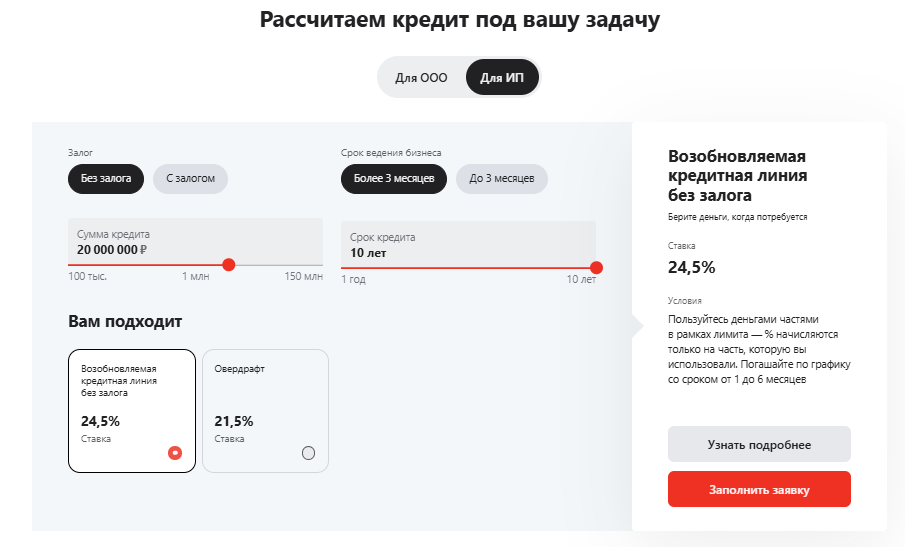
Аренда сервера – 10000 руб.

**Итого ежемесячные затраты: 1102150 руб.**

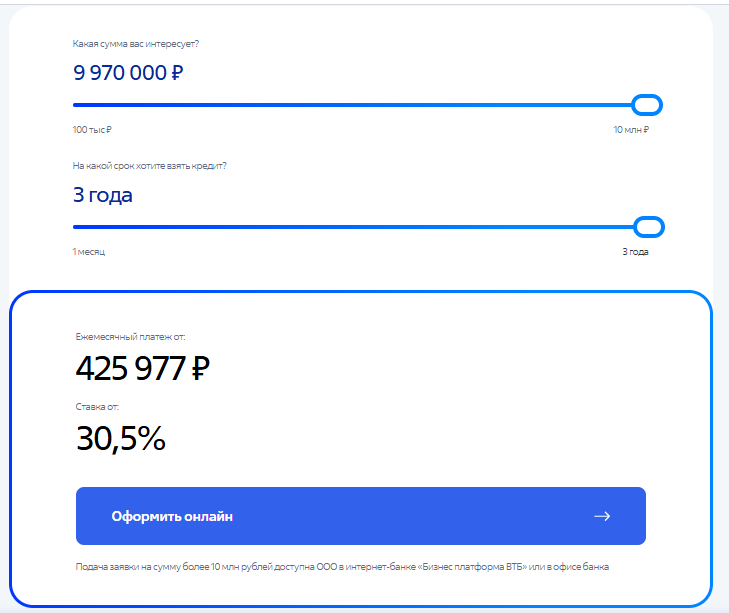
Значит что бы предприятие приносило ДОХОД прибыль должна быть больше 1102150 руб. А что бы окупить начальные вложение ДОХОД надо получать на протяжении 1050000/ДОХОД месяцев.

Также нельзя забывать про стартовый капитал, для этого придётся брать кредит.

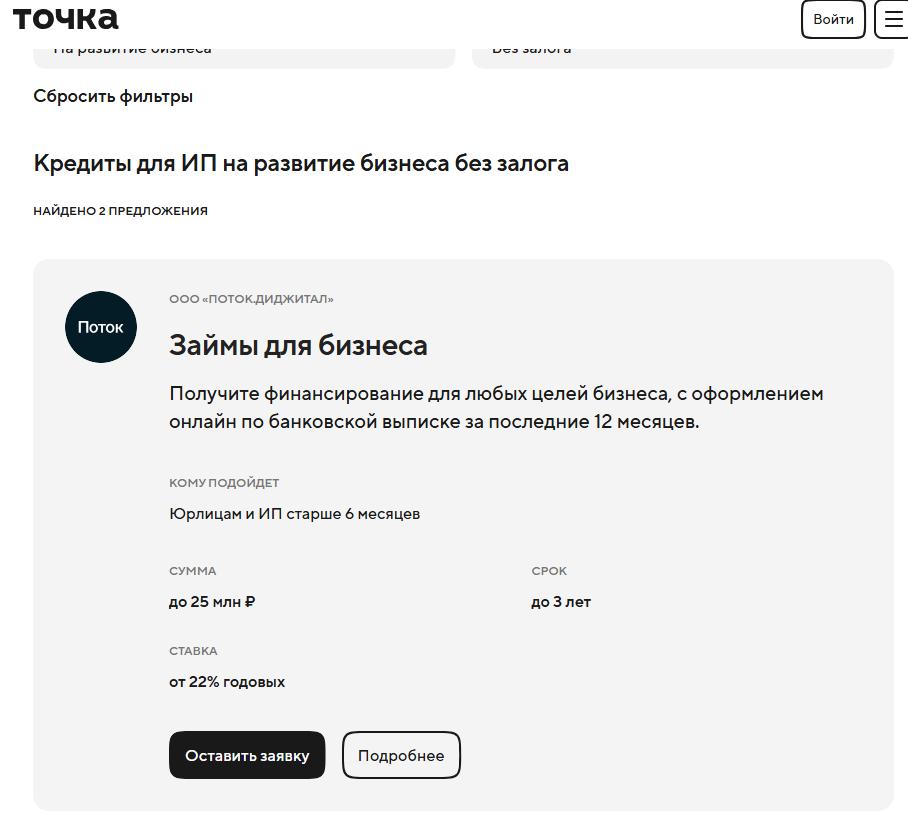
В альфабанке:



В ВТБ банке:



В Точке:



Итог выгоднее всего в точке но если нужно растянуть на 10 лет то такое возможно только в альфе.

Если взять кредит в Альфе то кредит на 20М руб. под 24.5% получается 24,9М руб. это значит что ежемесячный платёж на протяжении 10 лет будет 207 500 руб.

Итого ежемесячные затраты: 1102150+207500=1309650 руб.

Допустим ожидаемые продажи как 5000 единиц каждый месяц после выхода игры это значит что для безубыточности нужно выставить цену в 1309650/5000=261,93 руб. что вписывается в стоимость инди игры или стоимости доната в мобильной игре. Если продавать по 300 руб. то маржа составит 300-261,93=38,07 руб. Бизнес окупит вложения и начнёт приносить доход через 1050000/(38,07\*5000)=5,516 месяцев.

Рассчитаем точку безубыточности, расчётная цена продажи 300 руб., переменные затраты равны 0, постоянные затраты 1309650 руб. в месяц.

Рисунок 2 график точки безубыточности

Точка безубыточности достигается на продажах 1309650/300=4365,5, округлим вверх до 4365 – точка безубыточности.

Рассчитаем рентабельность бизнеса. Для ожидаемых продаж в 5000 едениц по 300 рублей. доход 1500000 рублей в месяц, расходы 1309650 руб. в месяц прибыль 190350 рублей в месяц. Рентабельность 190350/1500000\*100%=12,69%. Но так как переменные затраты отсутствуют с увеличением продаж значительно вырастет и прибыль и рентабельность.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **месяц** | **доход** | **затраты** | **прибыль** | **накопление** |
| - | - | - | - | 20000000 |
| 1 месяц | 1500000 | 2359650 | -859650 | 19140350 |
| 2 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 19330700 |
| 3 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 19521050 |
| 4 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 19711400 |
| 5 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 19901750 |
| 6 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 20092100 |
| 7 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 20282450 |
| 8 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 20472800 |
| 9 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 20663150 |
| 10 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 20853500 |
| 11 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21043850 |
| 12 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21234200 |
| 13 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21424550 |
| 14 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21614900 |
| 15 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21805250 |
| 16 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 21995600 |
| 17 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 22185950 |
| 18 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 22376300 |
| 19 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 22566650 |
| 20 месяц | 1500000 | 1309650 | 190350 | 22757000 |

# Факторы риска

|  |  |
| --- | --- |
| **риск** | **Мера минимизации/Выход из кризиса** |
| Высокая конкуренция | Уникальная тематика |
| Копирование тематики | Ускорение выхода на рынок, патентование уникальных механик |
| Технические проблемы | релиз в "бета-версии" с последующими обновлениями |
| Мало платежей | Тестирование монетизации через A/B-тесты |
| Снижение спроса на игры | Постоянный мониторинг рынка и адаптация под тренды. |