

Magic of **Moboland**



## **Virtual Mobile Worlds: The Source for Recurrent Payments**

III Mobile VAS Conference, St.Petersburg, 2006



## О чем пойдет разговор



- Мобильный Виртуальный Мир это не просто «сложная» игра.
- Магия Моболэнда: пример такого Мира.
- Обитатели виртуальных игровых миров: Кто они?
- Бизнес-модели компьютерных игровых миров
- Магия Моболэнда: Выход на рынок.



## Это не JAVA Игра!



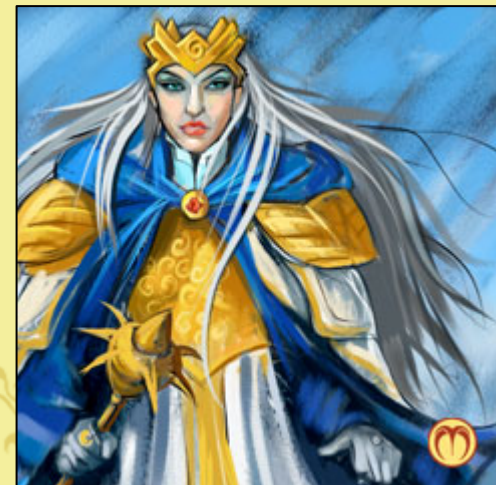
=



- Сотни часов игрового опыта
- Развитие Альтернативного Эго.
- Виртуальная Собственность
- Социальные Отношения и Комьюнити

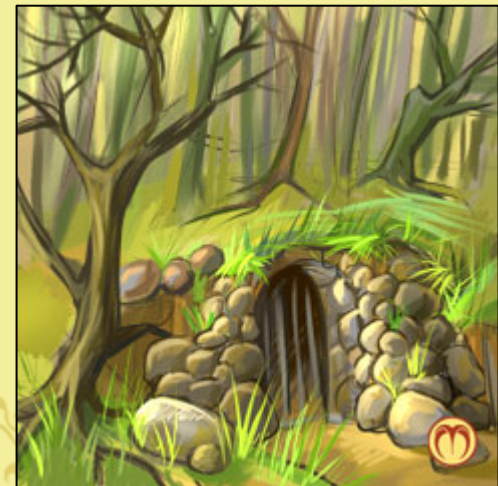
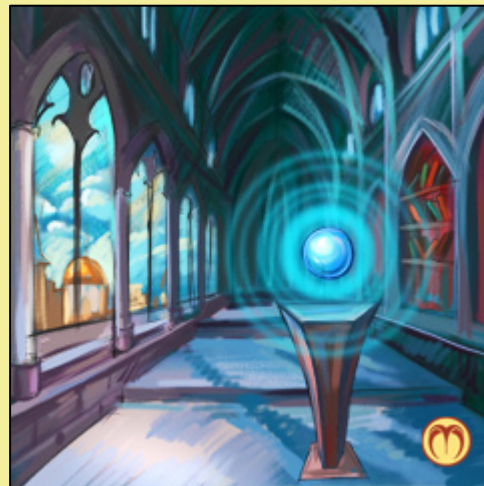
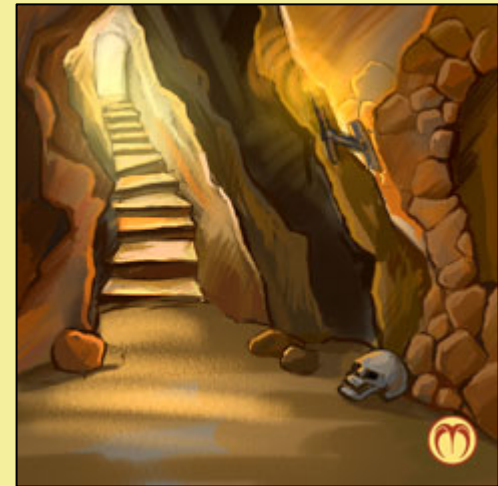
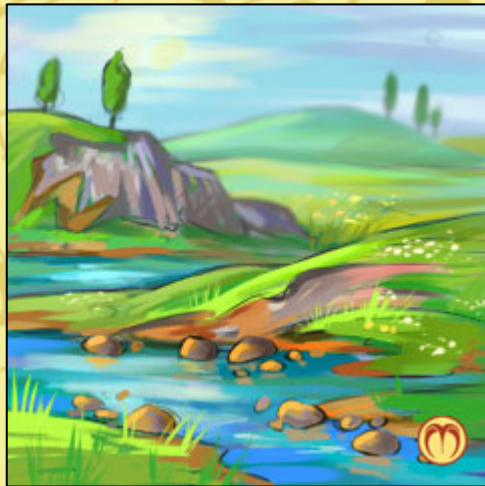


# Moboland. Player Characters.





# Moboland. World.





## Moboland. Non Player Characters.



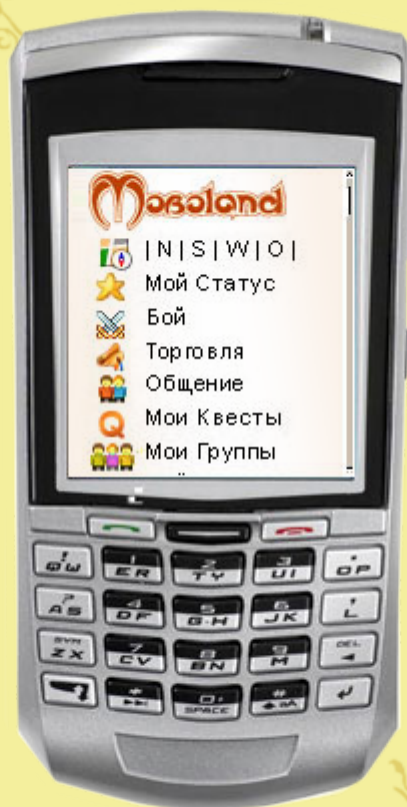


# Moboland. Mobs & Monsters.





# Moboland. Interfaces.







## Игроки. Кто они?

- 90% онлайн игровых миров – Фэнтези РПГ
- 8-10% всех Интернет пользователей в России активно играют в онлайн игры
- 80% - Мужчины; 80% - 18-26 лет
- 16 Млн WAP пользователей в России
- Потенциал рынка в России: 1,2 млн. чел.
- Они хотят альтернативной жизни, а не «отключки» на 5-10 часов





## Бизнес-модели в компьютерных виртуальных мирах

1. Первоначальный платеж + подписка (WoW)
2. Первоначальный платеж + бесплатная игра (Guild Wars)
3. Бесплатная игра + торговля виртуальными предметами и услугами (Second Life)





## Моболэнд. Экономическая модель. Единовременные платежи.

Основная часть игрового мира доступна **БЕСПЛАТНО**.  
Пользователь может иметь несколько персонажей.



Отдельные зоны игрового мира с премиум контентом требуют  
единоразовой оплаты:

- 1) **PremiumSMS** на короткий номер;
- 2) На **WAP** –сайте игры, используя вар-биллинг;
- 3) На **web**-сайте игры, используя любые способы оплаты (электронные платежи и кредитные карты)

**Разовый платеж для доступа ко всем зонам - 150 рублей**



## **Моболэнд. Экономическая модель. Как тратятся деньги в игре.**

### **1. Компенсация потерь в игре**

- Полученное поражение в ходе боя;
- Отставание в игровом развитии;
- Отсутствие необходимых предметов экипировки.

### **2. Приобретение игровых преимуществ**

- Моментальная покупка Зелий восстановления здоровья;
- Приобретение оружия и защиты;
- Покупка Магических книг, развивающих игровые навыки персонажа;
- Покупка Украшений;
- Покупка материалов и инструментов, необходимых для «создания» предметов;
- Покупка Магических заклинаний и т. д.



# Моболэнд. Экономическая модель. Пример цен на игровые предметы.

## Дешевые вещи

## Средний уровень

## Дорогие вещи

Оружие



Бронзовая алебарда - 4 монеты



Стальная алебарда - 18 монет



Мифрильная алебарда - 96 монет

Зелья



Зелье Лечения - 2 монеты



Зелье Здоровья - 14 монет



Зелье Неуязвимости - 146 монет

Заклинания



Дыхание Жизни - 1 монета



Одубение - 23 монеты



Каря Уничтожения - 185 монет

\* Стоимость в Золотых Монетах, относятся к реальной цене в рублях 1:1



# Моболэнд. Экономическая модель. Количество типов предметов в игре.



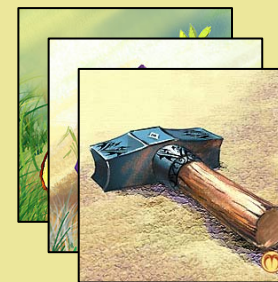
Оружие -110



Экипировка -77



Зелья и Эликсиры - 36



Материалы и инструменты - 25



Украшения - 60



Заклинания – более 200



Свитки – 45



Магические книги– около 100



## Типы экономического поведения в игре.

1/ Тип «Casual» - «одет» на 5-7\$. Денег в игру не вводит.



– 80%: аудитории



## Типы экономического поведения в игре.

2/ Тип «Middle» - «одет» на 30-50\$. Вводит в игру \$10 в месяц.



– 15%: аудитории





## Типы экономического поведения в игре.

3/ Тип «Advance» - «одет» на сумму от 100\$. Вводит в игру \$25+ в месяц.



– 5%: аудитории



## **Параметры «среднего» игрока.**

**Разовый платеж 150 руб. платят 20% игроков.**

**Внутриигровой доход со «среднего» игрока: около 120 руб. в месяц**

**Средний трафик на игрока в месяц – 5-10 Мб**



## **Предложения партнерам.**

### **Операторы:**

**Продвижение игры на порталах и по другим каналам;**

**Разделение доходов от разовых платежей; текущих доходов от привлеченных игроков и/или доходов от трафика**

### **Агрегаторы и контент-провайдеры:**

**Продвижение игры по своим каналам;**

**Разделение доходов от разовых платежей; текущих доходов от привлеченных игроков**

### **Розничные сети:**

**Продажа карт доступа и пополнения счета;**

**Разделение доходов.**

### **WAP/WEB ресурсы:**

**Размещение ссылок на проект;**

**Разделение доходов от разовых платежей; текущих доходов от привлеченных игроков**



Сайт проекта открыт. [WWW.MOBOLAND.RU](http://WWW.MOBOLAND.RU)

III Mobile VAS Conference



**Виртуальные мобильные миры:  
источник рекуррентных платежей.**

Сергей Житинский

[serzh@moboland.ru](mailto:serzh@moboland.ru)