

Цю Хэнъян не возражал против данного замечания. После того, как смех из аудитории затих, он продолжил: - Что касается последнего вопроса – свободное рекламное место в верхней части экрана!

- Многие разработчики видеоигр начального уровня имеют один недостаток: они не уделяют достаточного внимания модели получения прибыли, в конце концов они полностью игнорируют ее в процессе создания.

- Давайте я возьму в пример игру «Остров охотников», игру, которая находится сейчас на втором месте. Она относительно средняя. Однако дизайнер не стал думать о модели прибыли, что, по-моему, очень плохо.

- Вы не сможете добавить способы монетизации после того, как игра уже будет на рынке. Это немного похоже на создание фильма - даже если вы получаете хорошие отзывы о своем фильме, но если в вашем фильме с самого начала ничего не будет, что могло бы вам принести прибыль еще в процессе редактирования, ваш фильм будет не настолько успешным в плане прибыли!

- Если вы не думаете о получении прибыли, максимум, что вы сможете сделать, так это выставить свою игру на рынок и начать продавать ее по стандартной цене.

- Скажем, что такая игра, как «Остров охотников», будет продаваться за десять юаней. Пока что у нее есть триста тридцать рекомендаций. Предположим, что восемьдесят процентов из трехсот тридцати игроков купят ее, что является невероятным числом, но даже тогда прибыль «Острова охотников» составит всего две тысячи шестьсот сорок юаней.

- С другой стороны, если бы создатель «FlappyBird» также решил бы получать прибыль только за покупку игры, я могу гарантировать вам всем, что такая игра точно потерпит неудачу!

- Очевидно, что он подумал об этом, и из-за этого он решил завязать свой доход с показом рекламы. Это отличный ход.

- В общей сложности за два раунда мы провели за игрой триста сорок девять часов. Предположим, что в среднем каждая попытка будет длиться десять секунд, что является весьма щедрой оценкой, просто я думаю, что скорее всего в среднем один забег длился не больше трех секунд.

- Давайте я возьму эти числа за основу, тогда в итоге получится сто двадцать пять тысяч шестьсот десять смертей, то есть только за эти два часа эта игра успела бы показать сто двадцать тысяч объявлений!

- Более того, какую именно рекламу можно разместить на этот баннер понять достаточно просто. Поскольку игроки, которым нравятся такие игры как «FlappyBird», определенно являются мобильными геймерами, и более «устойчивыми» пользователями, это означает, что

игроки, которые будут играть в нее, являются более терпеливыми игроками!

- Поэтому, если бы я был дизайнером другой мобильной игры, я бы подумал о покупке этого рекламного места. Допустим, что один из каждые тридцати человек перейдет по рекламе, которая будет размещена в «FlappyBird», и каждый десятый из этой тридцатки сделал бы покупку в моей игре. Если бы я купил рекламное место в «FlappyBird», я бы получил более четырехсот покупок.

- Если каждая покупка будет равняться десяти юаням, прибыль, которую я получил бы от покупки рекламного места, составила бы 4188 юаней. Я готов выложить по крайней мере три тысячи юаней за это рекламное место...что уже превосходит прибыль «Острова охотников»!

- Есть еще один примечательный момент! «Остров охотников» можно купить только один раз. Количество игроков, которым нравятся такие игры, и так невелико, и они, конечно же, не купят ее во второй раз, а это означает, что прибыль со временем уменьшится.

- Что касается «FlappyBird», мне кажется, что она будет распространяться как чума, что означает, что ее пользовательская база резко взлетит к небесам. Кроме того, наполнение рекламного места может меняться со временем. Например я арендую его на этот месяц, а в следующем месяце его купит кто-то другой, таким образом прибыль будет постоянна в определенной степени.

- Таким образом, разрыв в прибыльности «FlappyBird» и «Остров охотников» на самом деле огромна!

- Вот почему я думаю, что такая игра, как «FlappyBird», точно обретет успех. Автору удалось объединить все пункты, в основном приняв наилучшее решение по каждому отдельному аспекту. Вот что меня больше всего удивляет!

- Честно говоря, если бы вы дали мне всего шесть мегабайт на целую игру, с условием, что я должен буду создать игру, которая принесет более высокий доход, чем у «FlappyBird», я...Я не смогу этого сделать!

- Это все, что я хотел сказать.

Цю Хэнъян выключил микрофон и жестом показал ведущему перейти к следующему раунду.

Публика была так потрясена, что не смогла вымолвить ни слова. Разве это не слишком?

Цю Хэнъян не смог бы сделать такую игру? Разве это не означает, что способности создателя «FlappyBird» превзошли дизайнера видеоигр класса «В»?

Тем не менее, слова Цю Хэнъяна действительно имели доказательства, которые подтверждали

его утверждения, и давали много информации для анализа. Многие из слушателей, следивших за мыслительным процессом Цю Хэнъяна, также согласились с тем, что «FlappyBird» хоть и казалась простой, но в ней было уделено много времени мельчайшим деталям.

Очевидно, что этот дизайнер под номером семь спланировал все детали с самого начала. Идеальный баланс между сложностью, возможностью хвастовства и доходом от рекламы. Эта игра будет очень прибыльной!

Как он и сказал, у профессионалов действительно была другая точка зрения. После выслушивания анализа со стороны Цю Хэнъяна большинство зрителей также подумали о том, что «FlappyBird» довольно хороша.

Чэнь Мо не мог не посмотреть на Цю Хэнъяна, когда тот открыл бутылку и сделал глоток воды.

Очевидно, что Цю Хэнъян сам придумал обоснование прибыльности рекламного места... Чэнь Мо было очевидно, что он не слишком глубоко изучал статистику игр. Ну, во всяком случае, работа в виде разбора возможной прибыли лежит не на разработчиках видеоигр.

Согласно статистике из его предыдущего мира, «FlappyBird» смогла достичь более пятидесяти миллионов загрузок. Ее создатель, Донг Нгуен, получал более пятидесяти тысяч долларов на свой банковский счет каждый день, причем только от баннера.

В то время, каждая тысяча просмотров рекламы стоила 0,15 долларов США, что являлось одним юанем, это означает, что «FlappyBird» показывала по триста миллионов объявлений в день.

Используя ту же самую цену — один юань за тысячу просмотров, «FlappyBird» в этом мире не сможет получить такие же результаты, которые Цю Хэнъян описал ранее, даже с учетом того, что цена просмотра вырастет в несколько раз.

Однако Цю Хэнъян был прав в одном: самым большим преимуществом этой игры был потенциальный взрывной рост аудитории! Это было особенно важно из-за онлайна и таблицы лидеров. Эти два факта будут подстегивать людей играть дальше.

Очевидно, Чэнь Мо не хотел спорить с Цю Хэнъянем, и у него даже не было времени отпраздновать победу. Он знал, что его чемпионская позиция в соревновании была обеспечена Цю Хэнъянем.

Более того, Цю Хэнъян смог проделать весь этот анализ в течение часа игрового тестирования, включая приблизительную оценку дохода, которая, по мнению Чэнь Мо, была очень впечатляющей. По сравнению с другими судьями было очевидно, что уровень мастерства Цю Хэнъяна поразил Ши Хуажэ и Линь Хая.

В этом мире все еще было несколько гениев, и не все они были безмозглыми рабами, как Ши Хуажэ.

Ши Хуажэ выглядел недовольным. Анализ Цю Хэнъяна сказал всем, что он был неправ.

Среди трех судей один судья сказал, что эта игра - полный мусор и ничего не стоит, а другой похвалил ее, сделав ее чем-то гениальным. Всем было очевидно, что только один из них был прав. И на самом деле большинство зрителей были на стороне Цю Хэнъяна!

<http://tl.rulate.ru/book/48330/1191173>