

DominiGames

Townhall 01.10.2021



Вступление

- ▶ Новый формат планерок
- ▶ Верхне- и средне-уровневая структура компании
- ▶ Обновленная стратегия **2025** и наши цели

Планерки

Цели планерок:

- формировать единую картину реальности
- развивать управленческие компетенции
- концентрировать усилия на достижении стратегических целей компании
- связать отчеты с KPI

Формат планерок:

- все планерки с цифрами
- подводим итоги, делаем выводы и предлагаем, что надо сделать
- потом планирование. акцент именно здесь

Планерки

Типы планерок:

- ТОПы
 - планерки раз в неделю.
 - первая планерка в начале месяца по результатам предыдущего месяца
- Мидл менеджмент
 - общаемся, если у отдела пока нет ТОПа
 - планерки раз в месяц
- Коллективные планерки
 - обмен инфой и запрос помощи от соседей
 - подведение итогов за месяц и постановка целей
 - сначала общаетесь без меня, потом со мной

Стратегия 2025

Цель создания «Стратегии 2025» - максимизация прибыли компании к концу этого срока, с постоянным улучшением показателей в процессе достижения наших целей.

Под прибылью компании мы понимаем:

- Cash flow (CF) накопительным итогом
- Рентабельность в процентах годовых
- Стоимость компании на рынке

Стратегия дает единое понимание целей и задач компании.

Экономическая модель бизнеса:

Нам важны

- Доход с “погонного” часа игры
- Затраты на создание “погонного” часа игры (з/п, аренда, сервисы, администрация...)
- Затраты на рекламу из расчета на час игры

$$\text{Прибыль} = \text{Кол-во часов игры сыгранных игроками} \times \left(\text{Доход с «погонного» часа игры} - \text{Все затраты из расчета на час сыгранной игры} \right)$$

Доход с “погонного” часа игры определяется качеством игры (ее увлекательностью) и эффективностью монетизации.

Структура бизнеса

Наиболее важные моменты:

- удаленка – это новый стандарт индустрии, формат работы, который надо осваивать
- я тоже большую часть времени буду работать удаленно

Наша цель – поменять структуру бизнеса от одного владельца, к структуре с профессиональным топ и мидл менеджментом. Где все работают одной командой на общий результат. Где мы вместе формулируем цель, обосновываем и стараемся ее достичь.

Структура компании

Ключевая цель на ближайшее время – поменять структуру бизнеса от одного владельца, к структуре с профессиональным Top и Middle менеджментом.

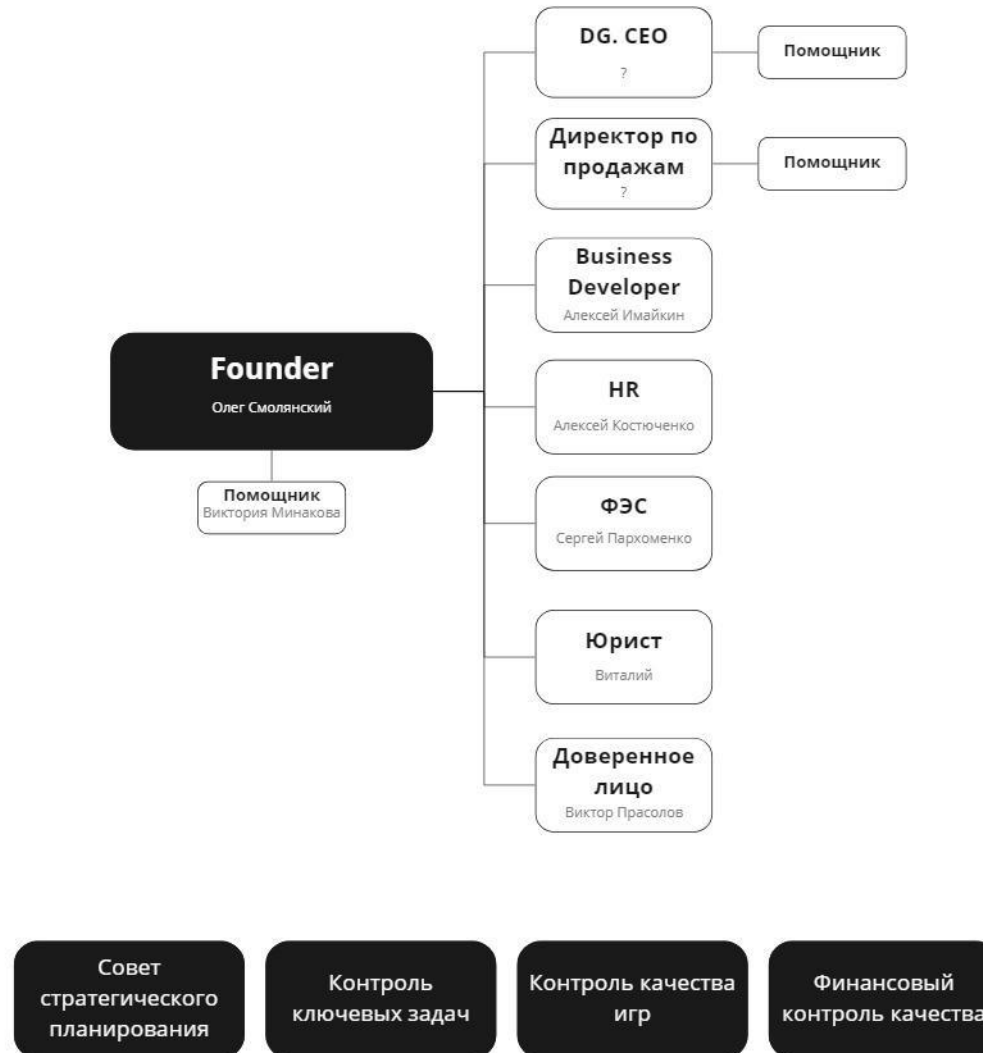
Бизнес-юниты должны работать финансово независимо друг от друга и при этом:

- не конкурировать друг с другом
- должны шарить полезную инфу/опыт друг с другом
- совместно использовать элементы технологической базы (серверы, подпрограммы аутентификации, внешние сервисы и т. п.)

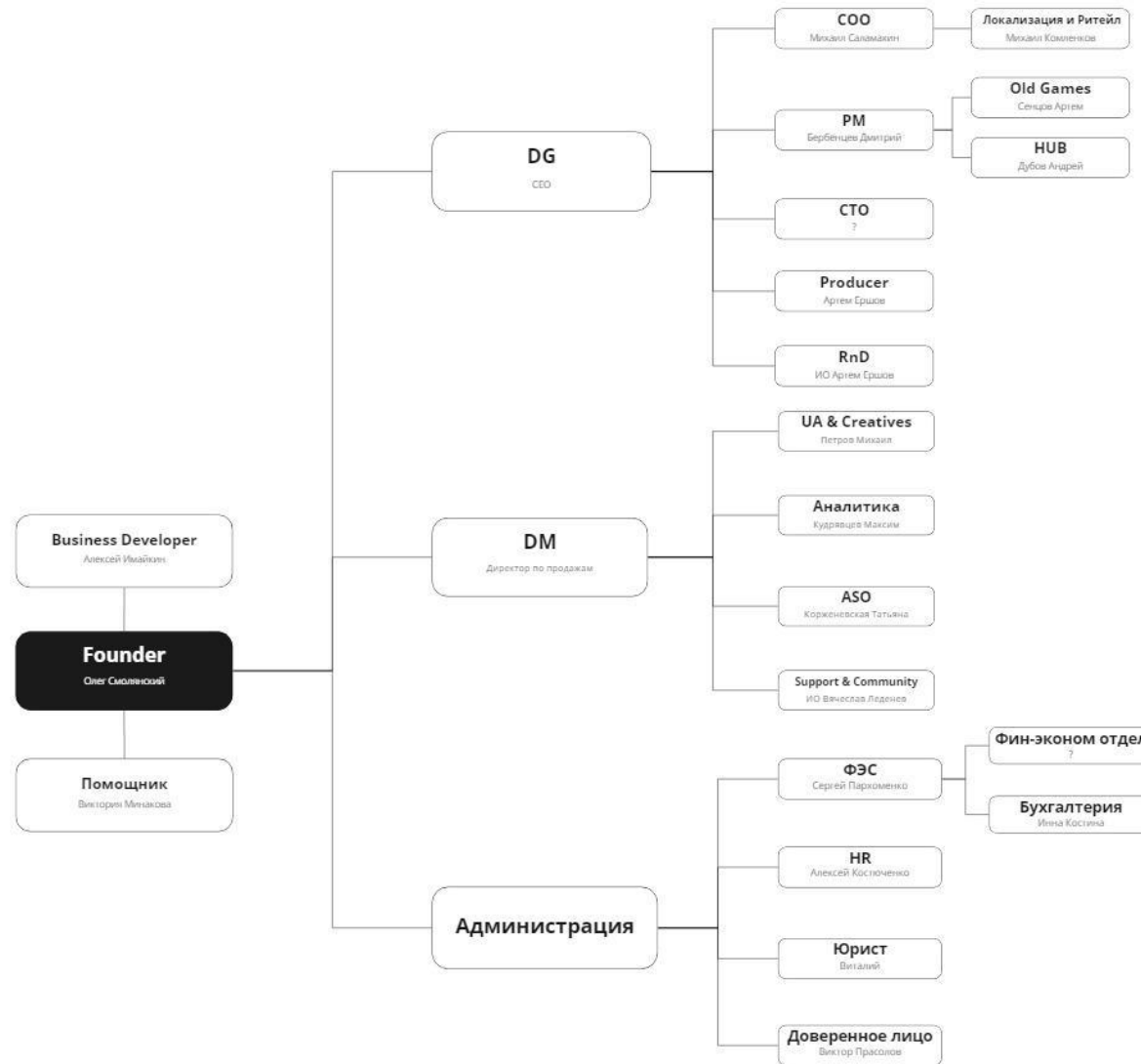
Для этого в Domini будут общие структуры, координирующие все направления и их руководители. А именно:

- CEO (пока это я)
- COO разработки ХО – Михаил Саламахин
- СМО – пока ищем
- СТО – пока ищем
- Executive Producer – Артем Ершов
- ПМ оболочки и old games – Бербенцев Дмитрий
- Директор по развитию – Алексей Имайкин
- HR head – Алексей Костюченко
- Руководитель фин. службы – Сергей Пархоменко
- Совет стратегического развития – Алексей Имайкин
- Совет по контролю качества игр – Артем Ершов
- Совет по финансовой эффективности игр – Дмитрий Бербенцев

Верхне-уровневая структура компании:



Средне-уровневая структура компании:





Отдел разработки,
который делает все наши игры

На что отдельно надо обратить внимание в краткосрочной перспективе:

- Наши хидены имеют крайне низкий доход с «погонного» часа игры. В них можно играть и не донатить.
- Мы смещаем акцент с количества контента на его качество (качество определяется денежными метриками игры, а не субъективной оценкой).
- Теперь мы делаем наши хидены в первую очередь для оболочки. Геймплей изначально надо формировать под F2P логику, а уже потом модифицировать их под PC, mobiles.prem и т.д.

У нас сейчас есть несколько направлений. И наша ближайшая цель – их максимальное развитие.



XO. Stand-alone новые проекты

Free-версии игр как stand alone проекты мы больше не выпускаем.

Точки роста

- Улучшение рекламной стратегии.
- Выход на новые порталы и развитие продаж на нашем сайте.
- Выход в новых мобильных сторах.

Цели на ближайшие 12 месяцев:

- Поднять доход с игры до 150K USD.



XO. Old Games

Точки роста:

- Органика.
- Улучшения передачи игроков с одной игры на другую.
- UA
- Апдейт уже выпущенных игр с точки зрения монетизации

Цели на конец 2022 года:

- Рекламный бюджет поднять до 950K USD.
- Увеличить суммарный MAU до трех млн.
- Доход с ads поднять до 25%+ от in app.
- Месячный доход всего портфеля игр 1 600K USD.



XO. Mystery Files Игра-оболочка

Ключевое направление для роста компании. Все free-версии игр с нашим IP мы теперь выпускаем только в оболочке.

Важные моменты:

- легче видеть, какие серии продаются лучше и оставлять только лучшие;
- снизить стоимость нового привлекаемого игрока (CPI, CPU).

Цели на конец 2022 года:

- MAU один млн
- Рекламный бюджет 350K USD.
- Месячный доход игры 900K USD.

DG R&D

Общая цель отдела – находить новые, высокорентабельные направления для работы. У каждой новой игры очень важно будет задавать четкие временные рамки, бюджет и цели, которых должен достичь проект в заданные сроки. Если цели не достигаются – проект сворачивается.

Общий бюджет R&D отдела: 3-5% от бюджета группы компаний. Это и разработка, и реклама, и все-все-все.

DG R&D

Потенциальные идеи:

- a. XO-match3
- b. XO-free
- c. Клуб-романтики в XO
- d. XO-merge

Цели на конец 2022 года:

- Выпустить минимум один финансово успешный проект.
- Сгенерировать и выпустить 2-3 финансово интересные идеи для наших хиденов.

DG СТО

Отдельно выделяю этот отдел т.к. он очень важен для развития компании.

Ключевые задачи:

- Переделка нашего движка для создания экономически эффективных F2P игр.
- Обеспечение технического качества игр.
- Выстраивание сквозных QA-процессов.
- Техническая база (серверы, сети, баг трекеры, системы моделирования, CVS сервера и т. п.).

DM

UA

Отдел рекламы

В ближайшее время надо сформировать нашу рекламную стратегию для:

- Mystery Files (оболочка)
- Old games
- Solitaire

Наша цель для отдела кратно увеличить доход, получаемый с рекламы.

Текущие KPI, на которые мы ориентируемся:

- 45% ROAS через 4 недели
- 100% ROAS через 10 недель
- 150% ROAS через 6 месяцев

DM

Ads

Монетизация показов рекламы в наших играх

Уже сейчас доход от показа рекламы дает заметную часть дохода компании (8% мобильного дохода компании). А в ближайшем будущем эта доля может достичь 13-15%.

Поэтому одной из приоритетных задач является построение эффективной системы монетизации показов рекламы в наших F2P-играх.

DM ASO

Отдел, который отвечает за всю органику в наших играх, на которую сейчас приходится существенная часть нашего трафика. И, я думаю, что потенциал тут далеко не исчерпан.

Думаю, что скоро нам надо будет делить отдел на подотделы: Old games, Hub, Solitaire.

DM

Аналитика

Рекламная аналитика

По рекламе нам надо научиться:

- Максимальная верификация данных.
- Понимать, какая реклама сейчас работает, какая нет.
- Видеть текущий ROAS и предсказывать, какой он будет через заданное время.
- Находить рекламные ниши (страны, возраста и т.п.) которые будут давать эффективность рекламы выше среднего.



Аналитика

Внутриигровая аналитика

Для внутриигровой аналитики ключевые цели:

- Помочь поднять метрики игр – ARPU, ARPPU, R1-180, LTV. Для этого надо видеть и оценивать результаты тестов.
- Знать профили поведения различных типов игроков, классифицируемых по разным критериям: рекламный/органический, мужской/женский, возраст, страна и т.п.
- Формировать требования к играм с точки зрения основных параметров поведения игрока (продолжительность сессии, количество применений и т.п.)

DM

Support & Communications

Относительно новый именно в таком виде отдел, но очень важный.

Основная задача – развивать наши соц. сети для расширения нашей аудитории. И работать с игроками для формирования и поддержания core-аудитории.

Также было бы круто получать регулярные апдейты по статусу проектов. На что игроки жалуются, что хвалят и т.д.

На что обратить внимание?

- Усиление команды. Управленческих навыков и хард скиллс.
 - Много новых задач, которые требуют наличия опыта.
 - Появляется много комплексных задач, которые требуют качественного управленческого аппарата.
 - Мы будем предоставлять возможность карьерного и финансового роста за результаты высокого качества.
 - Для этого внедряется:
 - Система премирования
 - Система работы по целям
 - Планирование развития персонала
- Систематизация процессов.
- Максимизировать доход с часа игры и минимизировать расходы на час игры.
- Найти новые форматы игры, которые будут интересны нашей текущей аудитории.

Конкурентная стратегия

Наши преимущества

- Многолетняя экспертиза в потребностях ХО-игроков.
- Лояльная база игроков
 - R 1го года у нас более 10%,
 - 350 000+ MAU игроков,
 - члены клуба игроков.
- Отлаженная и оптимизированная система разработки ХО.
- Стремление все и всегда оптимизировать.
- Поставленные процессы обучения линейных сотрудников.
- Stand-alone ХО:
 - Все необходимые ресурсы для их разработки
 - Наши IP и возможность экспериментировать
- Hub
 - Первичное наполнение на основе проверенных ХО
 - Мы окупаем ХО еще на базе premium-версий
 - Легко отслеживать популярность отдельных серий/стилей/видов мг/...

Необходимые

Высококвалифицированные кадры: ресурсы

- Управленческие
- Хард скиллс
- **Финансы:**
 - Финансовое планирование.
 - Контроль эффективности рекламы.
 - Условно фиксированные доходы от классической деятельности.
 - Кредитная линия от Google и рассчитываем на Fb.

Ваши вопросы

1. Есть ли опасения по поводу нового формата удаленной работы?
2. Какие есть вопросы и/или опасения по поводу направлений развития?
3. Предложения по поводу удаленной работы и/или направлений развития?
4. Вопросы по распределению зон ответственности?
5. Прочие вопросы

