

Чэнь Мо, естественно, понимал эту истину, и многие аспекты этой игры лучше всего подходили для агрессивной рекламы.

Большое количество рекламы вывалилось отовсюду, и разная, но агрессивная по своей сути реклама «Prototype» в итоге начала появляться везде, где только было можно.

Стоила игра «Prototype» девятьсот девяносто восемь юаней, что эквивалентно половине стоимости виртуальной версии игры «Dark Souls». С одной стороны, создать эту игру было довольно просто и дешево, а с другой стороны, она не могла стоить дорого, так как такого типа игра просто не могла стоить две тысячи юаней или около того, так как она была нацелена на широкое и быстрое распространение.

В предыдущем мире Чэнь Мо игра «Prototype» стоила неоправданно дорого, плюс время для выпуска такой игры в Китае с такой ценой было не самым лучшим, что не могло сыграть на руку компании «RadicalEntertainment».

Потому что «Prototype» - это игра на один раз.

Если брать во внимание игру «Dark Souls», то основной забавой этой игры являются сложные вызовы, неожиданное «ПвП» и разнообразие игрового контента, в то время как основная забава игры «Prototype» лежит в спокойном уничтожении всего и вся.

С точки зрения ценообразования этого мира, девятьсот девяносто восемь юаней - это относительно дешевая цена для виртуальной игры. Какая-нибудь другая компания вообще могла запросто повесить ценник в две или три тысячи юаней...

Но такая цена - лучшая цена для того, чтобы в нее смогло сыграть как можно большее количество игроков, и при этом Чэнь Мо сможет получить какую-никакую прибыль.

Кроме того, Чэнь Мо также подписал контракты с крупнейшими виртуальными интернет-кафе в Китае.

Специфика их сотрудничества была очень проста - после официального выпуска «Prototype» эта игра должна была появиться у них в первых рядах на облегченных условиях.

«Облегченные условия» подразумевали из себя цену, которую придется заплатить владельцам виртуальных интернет-кафе, однако эта цена будет весьма скромной и будет уменьшаться в зависимости от количества покупаемых копий игры. Цена вопроса активации игры «Prototype» навсегда для одной виртуальной капсулы составляла тысяча девятьсот юаней.

Если же владелец виртуального интернет-кафе захочет снабдить тридцать виртуальных капсул игрой «Prototype» навсегда, ему придется передать Чэнь Мо с учетом скидки всего пятьдесят тысяч юаней.

С учетом того, что один час в виртуальной капсуле обходился игроку в пятьдесят~двести юаней в час, и зачастую цена обуславливалась мощностью самой капсулы... Однако оптимизация «Prototype» была очень хорошей, поэтому она сможет спокойно работать на какой-нибудь недорогой виртуальной капсуле, поэтому в эту игру можно будет спокойно поиграть и за пятьдесят юаней в час.

Если брать во внимание окупаемость такого сотрудничества, то это была слишком хорошая сделка. По сути для окупаемости покупки одной копии игры было нужно, чтобы в нее поиграли от десяти до сорока часов, все зависело от стоимости часа игры в конкретном виртуальном интернет-кафе, и после этих часов владельцам виртуальных интернет-кафе шла чистая прибыль без каких-либо «Но» и «Если».

А учитывая особенности игры «Prototype», сколько в нее в среднем будет играть один игрок? Десять часов, двадцать?

Более того, помимо денег, которые будут течь в карман Чэнь Мо из-за этого сотрудничества, игра «Prototype» будет получать хорошую пассивную рекламу.

Помимо денег, Чэнь Мо получал хорошую бесплатную рекламу и долгое поддержания интереса к своей новой игре.

Однако это было возможно благодаря особенностям «Prototype», не больше, не меньше.

В прошлом мире Чэнь Мо игра «Prototype» могла поддерживать относительно высокий уровень популярности в Китае именно из-за интернет-кафе, хотя там и стояли пиратские копии игры.

И популярной эта игра была из-за своей «крутости», ибо многим рано или поздно надоедало играть в одно и то же, и чтобы немного отвлечься и расслабиться, они запускали «Prototype», где не нужно было концентрироваться, постоянно думать или всегда быть начеку

Поэтому в прошлом мире Чэнь Мо игра «Prototype» всегда была популярной игрой в интернет-кафе, и многие люди любили поиграть в нее после тяжелого трудового дня.

В этом мире Чэнь Мо, как разработчик «Prototype», должен был использовать эту особенность и получить как можно больше преимуществ.

После того, как Чэнь Мо объявил о намерении сотрудничества с крупными и не очень виртуальными интернет-кафе, многие из них откликнулись и купили либо большое, либо среднее количество копий игры с постоянной активацией.

В конце концов боссы любых интернет-кафе были довольно умны. Из-за высокой конкуренции многие постоянно анализировали рынок и искали возможность привлечь к своему заведению как можно больше внимания.

Если бы это была еще одна версия «Dark Souls», то они даже не посмотрели бы в ее сторону.

Однако так как все отчетливо видели особенности игры «Prototype», многие виртуальные интернет-кафе немедленно начали вывешивать разные вывески и даже баннеры, которые говорили о том, что в их заведении можно было поиграть в новую игру Чэнь Мо - «Prototype»!

Чэнь Мо также специально подготовил партию «крутых» плакатов Алекса и периферийных девайсов, которые были отправлены в виртуальные интернет-кафе, что купили самое большое количество копий его игры.

Кроме того, в игровой платформе компании «Удар молнии» также появилась специальная карта «Prototype», с помощью которой можно было найти ближайшее виртуальное-интернет кафе, в котором можно было сыграть в эту игру!

Sivensi1: Стало намного лучше, но, к сожалению, я еще не полностью выздоровел. Ну хотя бы щас могу спокойно сидеть за ПК и строчить, что уже радует. Возможно будут сбои с выкладкой глав, но буду стараться. После того, как буду чувствовать себя на все сто, начну активно нагонять все свои переводы.

<http://tl.rulate.ru/book/48330/1567028>