

Игра, захватившая мир: история успеха "FGO"Игровой мир кипел. Механика "FGO" была проста: накопить энергию, вытянуть карты, потопить корабль, снова накопить энергию, вытянуть карты, поддерживать колоду... Но нехватка ресурсов заставляла игроков безжалостно дробить камни, чтобы добыть необходимые материалы. День за днем игроки погружались в виртуальные сражения, забывая о времени.С самого первого дня нового года Weibo трещала по швам от жалоб. "Морские коттики" хвастались "великими достижениями", а "капитаны" прятались в углах, зализывая раны и продумывая свой следующий "крипто-золотой" план."Это только начало! Не волнуйтесь, скоро начнется событие," - усмехнулся Фан Юнь, глядя на бурлящий Weibo.После новогодних поздравлений игроки привыкли открывать телефоны, чтобы поиграть в маленькие игры, но теперь их выбор был ясен - "FGO!" "Нет другого выхода, я не могу тратить энергию понапрасну! Может, система увидит, что я долго онлайн, и на следующей лотерее я сбегу из Африки и попаду в Европу!" - думал один из игроков.В этот момент, на вершине горячих трендов Weibo красовался заголовок: "Скачать "FGO" - побить рекорды AppStore!". За ним следовали «Сколько ты потратил на 'FGO'?», «Самосовершенствование европейцев», «Обида африканских капитанов», «Фан Юнь, старый вор, потерял совесть!» Все без исключения было связано с Фан Юнем и его "FGO". Игроки ругали Фан Юня за "потерянную совесть", но при этом честно кликали на "FGO", тратя свои очки выносливости и неосознанно "дробя камни"... Сами игроки не замечали, как "FGO" поглощает их время, но коллеги Фан Юня были наблюдательнее. "Разве это не тот ответ, который ты дал? Оригинальная мобильная карточная игра? Действительно требуется много времени, чтобы игроки втянулись. Сама игра бесплатна с покупками внутри приложения, что действительно хорошая идея. Но цены на эти покупки... -" размышлял один из дизайнеров, вспомнив лекцию Фан Юня. Взглянув на свой "FGO" чек, другой дизайнер почувствовал раздражение. "Наверное, только Фан Юнь осмелился на такое? 518 за одну покупку? Это не просто стрижка овец, это просто не уважение к баранам!" Но когда они увидели "FGO" два дня спустя: 1,93 миллиона скачиваний! Выручка - ** рублей! 83,82 миллиона! Дизайнеры молчали. Если бы кто-то сказал им раньше, что бесплатная мобильная игра может достичь 2 миллионов скачиваний за два дня и заработать 80 миллионов за два дня, они бы показали средний палец и выплюнули два слова: "Идиот!", а затем вышвырнули бы этого человека за дверь. Но теперь? Факты говорили сами за себя. Внезапно все изменилось... "FGO" обрел невероятную популярность. К пятнадцатому дню первого лунного месяца AppStore опубликовал официальную статистику: "FGO" за две недели после запуска достигла 7,83 миллиона скачиваний! Пик одновременно онлайн игроков - 6,42 миллиона! Полумесячная прибыль (ежемесячный доход): 470 миллионов! Средняя трата на человека - 60 рублей! 60 рублей может показаться не такой большой суммой, но нужно помнить, что в любом мире богатые люди составляют меньшинство... В этой игре европейцы действительно не нуждались в больших тратах, а африканцы вовсе не могли себе их позволить... И все же, эта удивительная игра за полмесяца заработала 470 миллионов! Когда данные были опубликованы, все конкуренты молчали, игроки тоже молчали. Только сейчас они поняли, сколько богатых людей в этом мире... И это еще только начало, "FGO" только запустился, без каких-либо рекламных акций! Пятнадцатый день первого лунного месяца, праздник Фонарей, "FGO" запустил свое первое событие: "Чат в Хоннодзи". Это был долгожданный баннер с Окитой Содзи! С началом ивента количество онлайн игроков снова взлетело! Отпуск закончился, и Фан Юнь вернулся в офис в Шанхае уже восьмого дня первого лунного месяца. Честно говоря, Фан Юнь не ожидал, что столько "овец" попадет в его ловушку... Хотя он знал, что его игра станет популярной, он не мог себе представить, что пик одновременно онлайн игроков достигнет 6,42 миллиона! Пусть в этом мире много людей, но эти ошеломляющие данные стали для Фан Юня в новинку. Он, планируя открыться после пятнадцатого дня, был вынужден отправиться в офис раньше, уведомив Кхю Сяои о своем решении. В это же время, в других компаниях проходили совещания, посвященные анализу рынка карточных игр. Встреча в компании «Императорский пингвин»: Босс Сье Юнь глядел на собравшихся дизайнеров. Среди них были как опытные, так

и известные разработчики, специализирующиеся на мобильных играх. "Ситуация с "FGO" Фан Юня, думаю, не нуждается в объяснении, да? Прибыль мобильной игры за полмесяца выше, чем у VR-шедевра. Кто-нибудь проанализировал, в чем причина такого успеха?" "Босс, Фан Юнь перед Новым годом на церемонии награждения комитета по дизайну сказал, что у казуальных мобильных игр нет будущего, а будущее за тяжелыми мобильными играми, которые будут занимать большую часть времени игроков. Потом он выпустил эту игру на Новый год. Думаю, это его ответ." - сказал дизайнер, присутствовавший на лекции Фан Юня. "Я думаю, успех "FGO" обусловлен тремя факторами. Во-первых, IP. "FGO" от Фан Юня - это не просто игра, это IP, который он успешно укоренил в сознании игроков, специально создав для этого анимацию. Кроме того, его игра целилась на две целевые аудитории: людей, заинтересованных в анимации и смежных индустриях, и геймеров. Таким образом, Фан Юнь имел в этом отношении преимущество." "Второй фактор - новизна карточной игры. "FGO" - это оригинальная работа Фан Юня, первая в своем роде. Уникальный игровой механизм - это что-то, с чем игроки раньше никогда не сталкивались. Таким образом, Фан Юнь стал первым, кто реализовал эту идею и добился успеха." "Третий фактор - то, что он говорил раньше: он делал ставку на большие блоки времени игроков, а не на фрагментарные моменты. И это крайне важный пункт!" - добавил другой опытный дизайнер мобильных игр, анализируя ситуацию.

<http://tl.rulate.ru/book/110334/4139084>