

После того, как игровая платформа компании «Удар молнии» была обновлена, это событие сразу же привлекло внимание многих людей.

После того, как Чэнь Мо объявил, что он будет использовать ресурсы своей игровой платформы для продвижения игр других геймдизайнеров, это уже вызвало бурную дискуссию в игровом кругу.

И после двадцати четырех часовой войны на «Вейбо» и последующего поста Чэнь Мо, можно было сказать, что сейчас об этом знали все, кто хоть как-то интересовался играми.

Многие игроки, которые ранее не были частью игровой платформы Чэнь Мо, решили скачать ее.

Споры вокруг игровой платформы компании «Удар молнии» постепенно утихли. После того, как Чэнь Мо двадцать четыре часа к ряду унижал армию троллей, их активность резко снизилась.

И теперь, когда игровая платформа компании «Удар молнии» была полностью обновлена, многие ожидали дальнейшего развития событий.

Если игровая платформа компании «Удар молнии» не сможет стать популярной среди геймдизайнеров, например из-за плохих продаж или низкой популярности, это будет очень хорошей новостью для двух других крупных игроков.

Но если игровая платформа компании «Удар молнии» начнет быстро развиваться?

Рано или поздно всем игровым платформам придется уменьшить свои аппетиты и начать снижать проценты, если они, конечно, захотят выжить.

----

Многие игроки также обратили внимание на обновление игровой платформы компании «Удар молнии».

«Там игровую платформу Чэнь Мо обновили сегодня, теперь там можно скачивать игры других геймдизайнеров!»

«Неужели? Пойду проверю».

«Мда, всего сто игр...»

«Ну, в конце концов обновление только вышло, думаю, что в скором времени игр станет только больше».

«Кстати, игры вполне неплохие. Похоже, что Чэнь Мо все-таки вел отбор, а не стал пропускать все, что только можно».

«Неплохо. Здесь меньше назойливой рекламы, да и создатель игры получит больше моих денег, это не может не радовать».

«Отличное обновление. Дизайн, новые функции... мне все нравится!»

«+1, особенно страница с рекомендациями, она, как по мне, великолепна. Скидки тоже очень хороши, в некоторые игры можно будет поиграть на выходных... просто вау!»

«Список желаний? О, это похоже на тележку для покупок. Сначала вы складываете в нее товар, а потом, когда придет время, покупаете товар. Что ж, неплохо!»

«Они добавили даже специальный раздел с разными гайдами, которые могли написать сами игроки, мы так же теперь можем оценивать игры... боже, почему этого никто не сделал ранее?»

«Отличное обновление, раньше я не обращал особого внимания на отечественные инди-игры, потому что другие игровые платформы всегда рекомендуют какой-то мусор. Но на этот раз я увидел сразу несколько интересных для меня игр».

----

Многие игроки смогли найти интересные для себя игры и начали покупать их.

Через двадцать четыре часа после того, как игровая платформа компании «Удар молнии» была обновлена, Чжао Юньтин объединила соответствующие данные первого дня в отчет и представила его Чэнь Мо.

В настоящее время самая продаваемая игра на игровой платформе компании «Удар молнии» была продана тиражом в 39 100 000 копий. Но это произошло в основном из-за того, что она стоила всего один юань и вышла более года назад. За эти двадцать четыре часа среди новых игр самой выдающейся была игра «Только вперед», которая стоила всего 10 юаней, она продавалась тиражом в 22 100 копий, что означало, что ее оборот за первый день равнялся 221 000 юаням.

Эта игра была помещена в список рекомендуемых игр, что было главным фактором в таком хорошем результате.

Более того, поскольку это игра была довольно хороша, с ее дохода будет вычтено всего 20%.

Сразу же после того, как эти данные были обнародованы, в кругу независимых геймдизайнеров поднялся шум!

Данные за первый день доказали, что игровая платформа компании «Удар молнии» была достойна называться третьей по величине игровой платформой в Китае. Ее внутренняя реклама была очень хороша, и игроки этой платформы с легкостью покупали понравившуюся игру.

В то же время благодаря рейтингу и комментариям, которые оставляли обычные игроки, геймдизайнеры могли получить фидбек[1] без каких-либо значительных временных затрат, из-за чего могли практически моментально реагировать на найденные в игре недочеты.

Автор игры «Только вперед» был очень рад и благодарил Чэнь Мо и его игровую платформу за такую хорошую рекламу.

Если его игра и дальше будет так хорошо продаваться, то он сможет за месяц получить около пяти миллионов юаней, о таких деньгах он раньше и мечтать не смел.

В прошлом он пытался публиковать свои игры на других платформах, но зачастую все эти жадные до денег платформы забирали от дохода его игр от семидесяти до восьмидесяти процентов, из-за чего в месяц в лучшем случае он мог получить около ста тысяч юаней, и это без вычета налогов и других факторов, из-за чего он мог в лучшем случае раз в месяц выходить в ресторан и иногда покупать себе вещи, а о чем-то большем он и мечтать не смел.

Но так как Чэнь Мо забирал в худшем случае всего тридцать процентов из дохода, а в его случае всего двадцать процентов, это буквально увеличило его доход в несколько раз!

Геймдизайнеры, которые все еще раздумывали, начали подавать свои игры на проверку и пытались выбить себе место в списке рекомендуемых игр.

Геймдизайнеры, которые подписали эксклюзивные контракты с другими игровыми платформами, в тайне ото всех сожалели и пытались понять, почему они приняли такое важное решение в такой короткий срок.

Что же касается двух больших игроков... то они, мягко говоря, были подавлены.

----

Через неделю все крупные и не очень игровые платформы начали корректировать проценты забранных доходов.

Даже огромные монстры типа компании «Императорская династия» и компании «Дзен» вдруг решили в худшем случае забирать всего 40% дохода, в то время как другие небольшие игровые платформы начали забирать всего лишь 20%.

В конце концов честная конкуренция всегда приводит к хорошему исходу. Дни, когда крупные игровые платформы эксплуатировали геймдизайнеров без разбора, пользуясь преимуществом наличия большого количества игроков, прошли.

[1] Фидбек - отклик одного человека или обширной аудитории.

<http://tl.rulate.ru/book/48330/1298699>