

Rocket DAO отчет об оценке проекта



GamePad

Game store в Telegram с широким выбором игр различных жанров, доступ к которым пользователь получает напрямую - без скачиваний и регистраций.

This report has been prepared under Rocket DAO platform and provides preliminary evaluation based on the methodologies developed by a decentralized Rocket DAO expert community. It also includes expert recommendations to the project. This document does not give investment advice, endorsement or recommendations with respect to any securities or investments. Rocket DAO does not in any way warrant or guarantee the success of any action you take in reliance on the statements provided in this report.



GamePad

Startup

Game store в Telegram с широким выбором игр различных жанров, доступ к которым пользователь получает напрямую - без скачиваний и регистраций.

t.me/GamePadBot

Продукт

GamePad – игровая платформа в мессенджере Telegram, которая не требует скачивания и регистрации.

Платформа предлагает решения ключевых проблем игровых студий: освоение нового рынка, развитие социального взаимодействия игроков в играх, упрощение монетизации игр, простой и быстрый вход для пользователей.

Преимущества для пользователей: игры не требуют скачивания, быстрый способ поделится играми и своими игровыми достижениями со своими друзьями, удобный способ оплаты внутри Telegram, без регистрации, бонусы за приглашение своих друзей, большой выбор игр различных жанров.

Основатели

Размер команды: 10 человек



Павел Кузнецов

Co-Founder | CEO



Антон Ибрагимов

Co-Founder | CTO



Габиль Тагиев

Business Developer

Раунд
Pre-Seed

Доля
10%

Местонахождение команды
Беларусь

Географический фокус:

Америка, Европа & Россия, Азия, Австралия и Океания

Индустрии:

Gaming, Social Media & Messaging

Год основания
2019

Привлекаемые инвестиции
\$ 200 000

Юрисдикция
Беларусь

Карточка проекта
на платформе

Rocket DAO

Проблема

Основная потребность современных молодых людей в быстрых играх, коротких играх без потери времени на регистрацию и скачивание, поиск интересных тайтлов и возможность поделиться своими результатами с друзьями. Для игровых студий, главной проблемой является дорогой трафик, переполненность рынка и сложность в получении обратной связи от пользователей.

Бизнес модель

Условно-бесплатная модель распространения, где пользователь бесплатно получает доступ к играм и в течении игрового процесса ему предлагается покупка внутриигровой валюты, которая может обмениваться на VIP-статусы для отключения рекламы. Кроме того, эту валюту игрок может потратить в любой игре на нашей платформе.

Решение

Для игроков мы создаем игровую платформу в мессенджере Telegram, с большим количеством игр различных жанров, где игровой профиль привязан к аккаунту Telegram. Каждая игра имеет свой собственный чат, с возможностью объединиться с другими игроками для совместной игры. Для игровой студий мы предлагаем освоение нового рынка, удобный способ интеграции к нашей платформе, создание собственного игрового сообщества, бесплатный трафик, а также более простой способ входа в игру.

Рынок

Наша целевая аудитория это люди в возрасте от 11 до 45 лет, которые тратили или тратят свое свободное время в социальных сетях, а теперь перешли в мессенджеры. Эта аудитория знакома с механикой браузерных игр и ей проще будет адаптироваться в новой среде мессенджера. По данным 2018 года в Telegram более 200 млн. активных пользователей в месяц, по данным аналитики Facebook и VK, мы можем предположить, что более 35 млн. пользователей из них готовы играть, годовой рост составляет 16.2 млн. игроков.

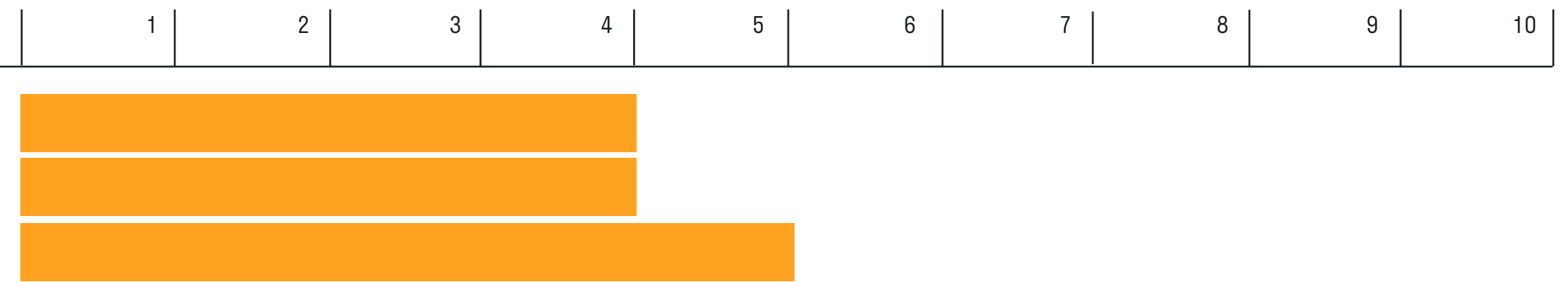


Средняя оценка **6.4** /10

Продукт

4.3

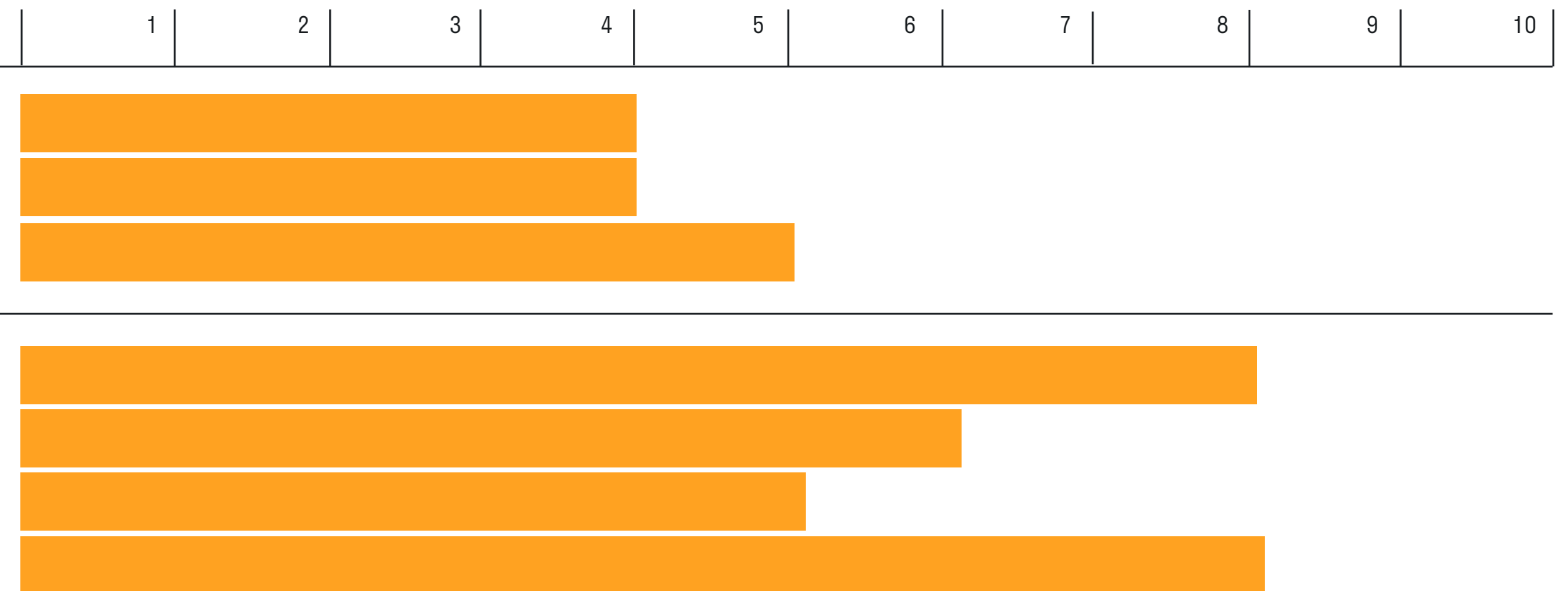
Стадия жизненного цикла	4
Актуальность проблемы	4
Ценность продукта	5



РЫНОК

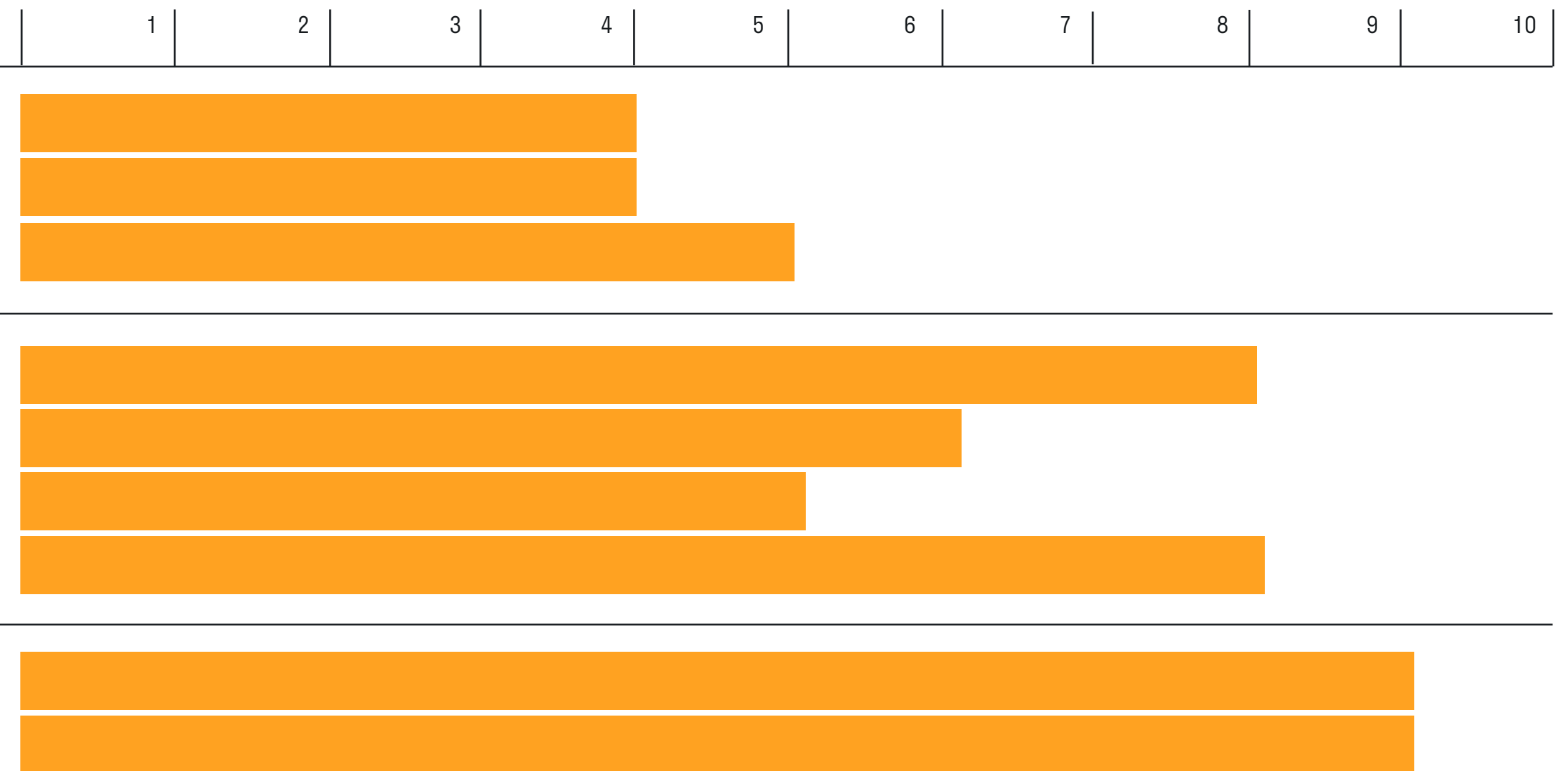
6.75

Тип рынка	8
Размер рынка	6
Уровень конкуренции	5
Доступность рынка	8



Бизнес модель 9

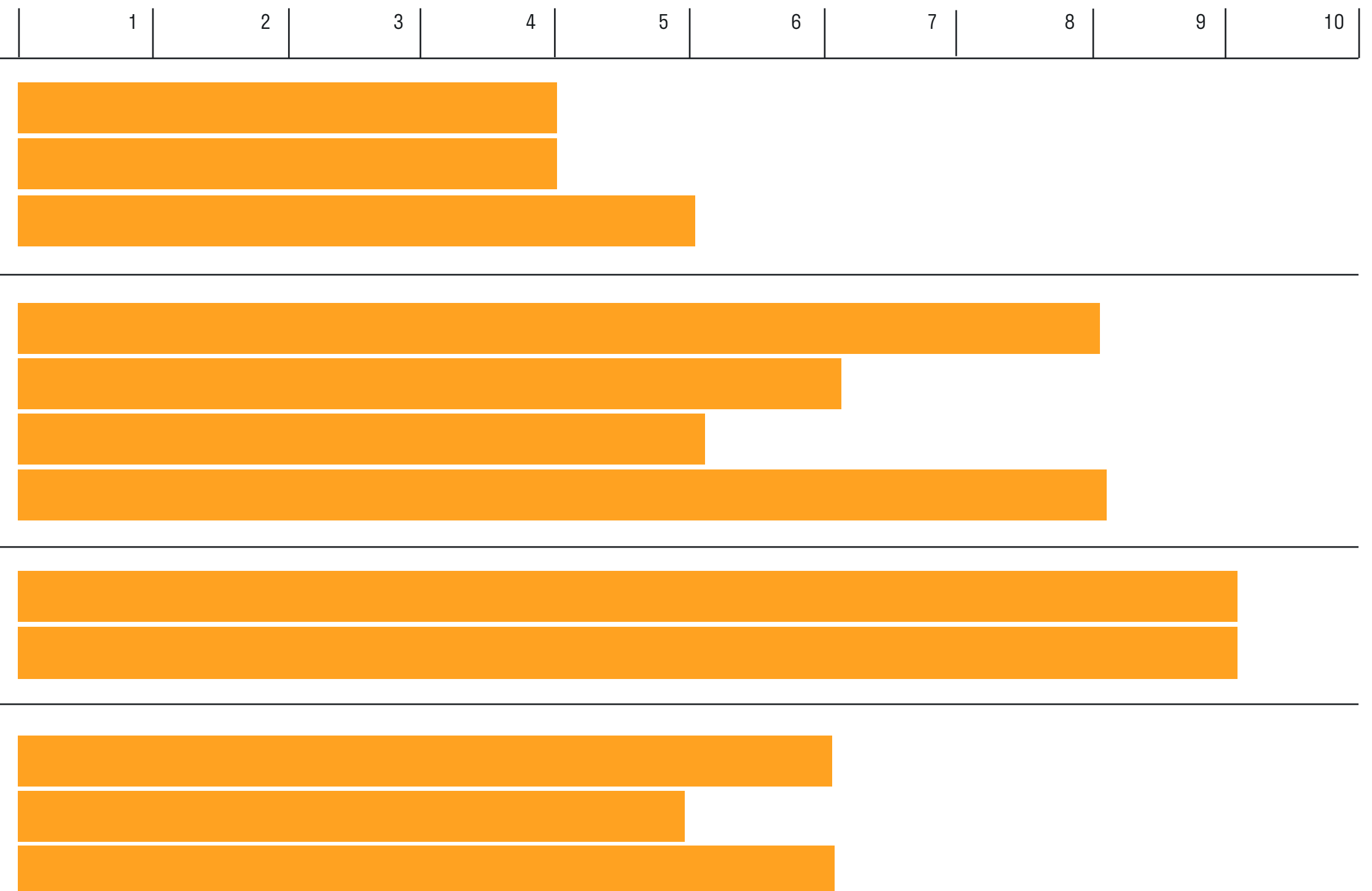
Создание ценности	9
Ценностное предложение	9



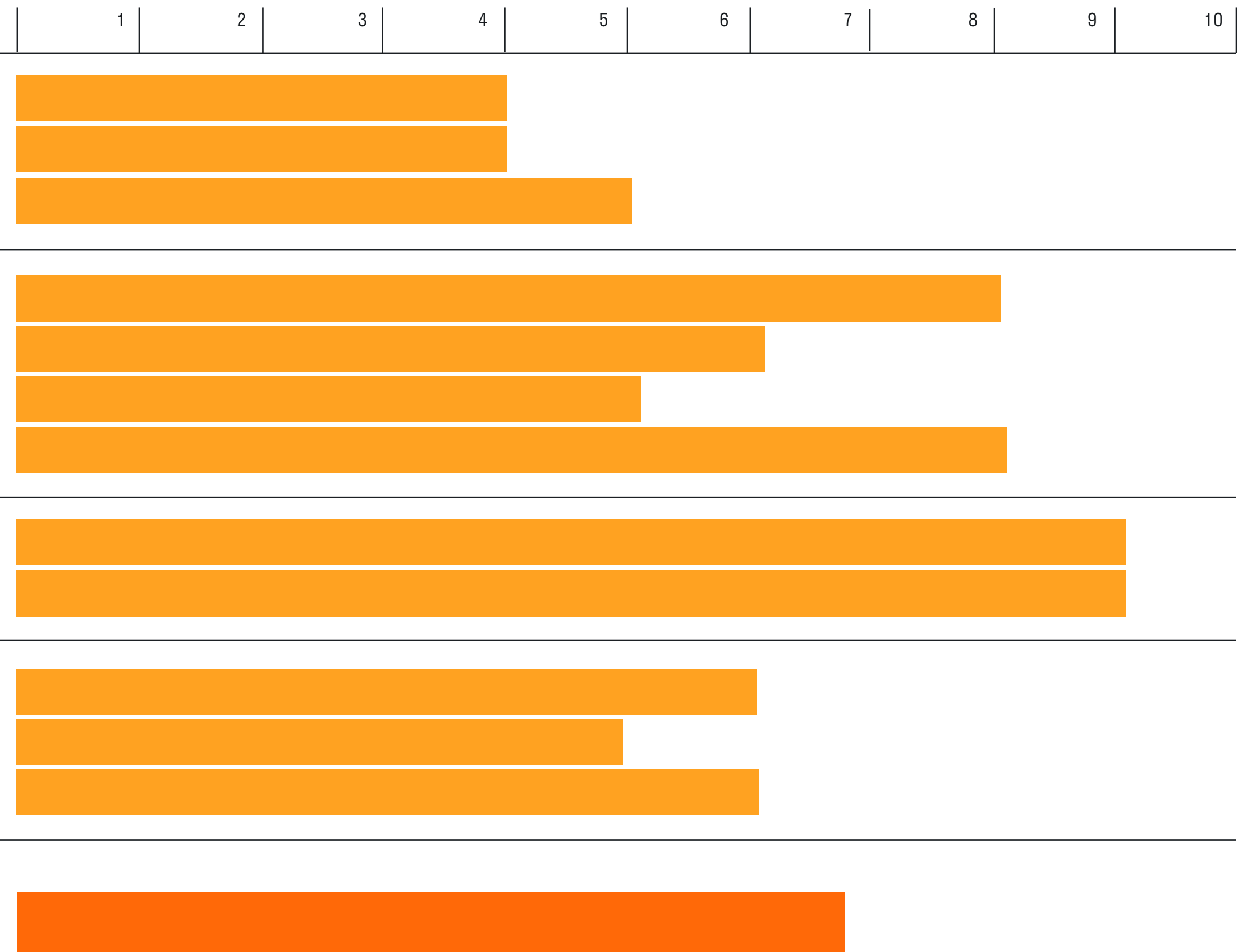
Команда

5.6

Технический опыт	6
Отраслевой опыт	5
Предпринимательский опыт	6



Оценка **6.4**



Продукт

Актуальность решаемой проблемы | Ценность продукта для
потенциальных пользователей | Стадия жизненного цикла продукта



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup

GamePad

Проблема клиентов, которую решает продукт

Для игроков:

Новый вид развлекательного контента в мессенджерах, доступ к играм без регистрации и лишних скачиваний, а также доступ к экосистеме Telegram и TON. Кроме того, будет возможность общаться и коммуницировать в тематических чатах.

Для разработчиков:

Освоение нового рынка, удобная и быстрая интеграция, дополнительный источник заработка на существующих продуктах. Взаимодействие со своим игровым комьюнити через встроенные сообщества игр.

Для рекламодателей:

Более эффективная реклама, которая основывается на анализе игроков и их запросах.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup **GamePad**

Продукты конкурентов, которые решают ту же проблему клиентов, что и продукт стартапа
Чем предлагаемое решение стартапа отличается от существующих

Главный конкурент - *Gamee*

Для игроков:

Наша игровая платформа представлена в виде полноценного магазина с графическим интерфейсом, а не в виде кнопок в чате. В нашем проекте существует система чатов (сообществ), которая позволяет возвращать игроков. Игры, которые находятся на нашей платформе мы подключаем от различных разработчиков. Благодаря этому у нас присутствует живая конкуренция, которая позволяет улучшить качество предоставляемых игр. Внутриигровые платежи, интегрированные в Telegram посредством Telegram API. Удобный способ поиска игр через телефон.

Для разработчиков:

Мы предоставляем возможность привлечь новый трафик в свои игры, а также возможность организовать покупки, используя общую валюту GamePad, привязанную к аккаунту в Telegram (в будущем TON). Создание игровых чатов для игроков и возможность игрокам создавать объявления в чатах для совместной игры.

Для рекламодателей:

Gamee несет высокие риски для инвесторов и рекламодателей, т.к. платформа нарушает внутренние правила Telegram. Мы будем анализировать платежеспособность и интересы аудитории и предлагать релевантные рекламные предложения.



Продукт | Актуальность решаемой проблемы

Startup GamePad

Полнота решения проблемы

Данные технологии помогли успешно реализовать игровой проект **Ligmar**. Мы смогли привлечь более 7 тыс. игроков за 2 месяца. Средняя стоимость привлечения пользователя составила менее \$0,07. За последние 2 месяца сумма покупок в игре превысила \$4,000.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup GamePad

Потенциальное количество пользователей, у которых будет востребован продукт стартапа

Статистические данные 2019 года говорят о том, что на русскоязычном рынке на данный момент в Telegram активных пользователей больше 15 млн. **Исходя из данного исследования**, видно, что около 60% пользователей в Telegram пользуется соц. сетью ВКонтакте. Мы провели исследование и обнаружили, что интересы, социальный статус и финансовое положение пользователей, схожи на 90%.

Исходя из статистики, MAO ВКонтакте - 97 млн, MAO играющих пользователей 12 млн, эти данные мы получили в личном общении с отделом игр в ВК.

Соответственно, имея эти показатели, мы можем сделать вывод, что из 15 млн пользователей, наша потенциальная аудитория в России примерно 2 млн играющих игроков. Однако, не стоит забывать, что мы создаем новый рынок, и исходим из того, что уже есть на схожих площадках.

Наш проект использует все предоставляемые платформой Telegram возможности:

- бесшовная авторизация;
- платежи внутри Telegram (через Telegram Payments API);
- готовность к интеграции с TON.

Благодаря этим инструментам мы сможем привлечь гораздо более обширную аудиторию.

Кроме всего прочего, **исходя из статистики AppStore**, 70% скачанных мобильных приложений - это игры, и самыми популярными являются casual и hyper casual игры. По большому счету, это те игры, которые и будут преобладать на нашей платформе, только с более удобным и быстрым доступом без скачиваний, авторизаций и т.д.

А также **25 % аудитории Facebook** играет в игры.



Продукт | Ценность продукта для потенциальных пользователей

Startup **GamePad**

Какую и насколько высокую ценность продукт стартапа несет потенциальным пользователям

Большинство людей, игравшие в таких социальных сетях, как ВКонтакте, Одноклассники и Facebook, с удовольствием смогут начать играть в мессенджере Telegram, т.к. это более удобно и времени в нем проводят намного больше.

Насколько велика конкуренция на рынке стартапа

В данном сегменте на рынке только один крупный конкурент - Gamee.

Основная конкуренция с ними - в пользователях. У нас общая целевая аудитория игроков. Но мы предоставляем более разнообразный контент, лучшую вирусную составляющую и дополнительные точки возврата игроков, через сообщества.

Существующие на рынке (юридические, технологические и пр.) барьеры для выхода продукта стартапа и план проекта по их преодолению

В Telegram существуют определенные правила для создания HTML5 игр и платформ, которые описаны в официальном боте @BotFather.

Нам придется контролировать и нести ответственность за разработчиков и используемые ими технологии.

Мы не сможем передавать никакие данные о пользователях сторонним лицам.



Продукт | Стадия жизненного цикла продукта

Startup

GamePad

MVP готов.

Проверка работоспособности MVP завершена

t.me/GamePadBot



Оценка эксперта

Продукт



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

4 — Актуальность решаемой проблемы

5 — Ценность продукта для
потенциальных пользователей

4 — Стадия жизненного цикла

Total **4.3** /10

Рекомендации

Компания разработала и продвигает **принципиально новое для рынка решение**, и в своей узкой нише значимых конкурентов у нее нет.

Однако, командой **недостаточно полно проанализирован конкурентный ландшафт** - ведь игры внутри мессенджеров конкурируют не только с другими играми внутри мессенджеров, но и с обычными казуальными играми и тайм-киллерами, что делает рынок в целом очень конкурентным.

Основные продуктовые вопросы к команде:

1. Существует ли технологический барьер? Насколько технология сложна для копирования. Если технологический барьер достаточно низок, а продукт компании покажет хорошую динамику, то рыночная ниша быстро насытится схожими платформами и превратится в red ocean, конкуренция в котором будет завязана на маркетинговые бюджеты и эффективность их использования, а маржинальность платформ снизится.
2. Достаточен ли объем рынка Telegram для построения бизнеса серьезных размеров? Есть ли возможность масштабироваться на другие мессенджеры, и каков конкурентный ландшафт в них?

Рынок

Тип рынка | Размер рынка | Уровень конкуренции | Доступность рынка



Рынок | Тип рынка

Startup

GamePad

География и сектор рынка

Россия и страны СНГ. В дальнейшем планируется выход на англоязычную аудиторию.

Ключевые игроки на целевом рынке стартапа

Политика платформы на которой размещен Telegram и политика Telegram, TON, Gamee.

Рост рынка

В Telegram на момент марта 2018 года было более 200 млн. активных пользователей в месяц. На данный момент нет точной официальной информации.

Однако после [заявления Павла Дурова](#) на своём канале, можно сказать, что аудитория Telegram к началу 2020 года составит 450 млн. активных пользователей в месяц.

Правила рынка и экосистема

Риск скама

У Telegram есть свои правила, которые нельзя нарушать. Более подробно можно прочитать в боте: @BotFather.

Структурированность целевого рынка стартапа

Рыночные ниши

В интернете много мобильных игр которые не требуют скачивания. Но в большинстве случаев они требуют регистрации и авторизации при попытке играть с нового устройства. Нет единой системы для подобных игр, которая свела бы все эти действия к минимуму.

Именно поэтому у нас есть все шансы захватить нишу быстрых (и не только) игр, которые запускаются из удобной платформы (Telegram), не требуют регистрации, авторизации, с удобным способом оплаты и т.д.



Рынок | Размер рынка

Startup

GamePad

Целевая аудитория

Игроки:

Платежеспособная аудитория, получающая и имеющая высшее образование, в возрасте от 18 до 35 лет. Пользователи, которые хотят быстро поиграть в игры в мессенджере, не тратя при этом времени на скачивание и ознакомление с продуктом.

Для разработчиков:

Крупные игроки, а также индивидуальные разработчики, которые хотели бы выйти на новый рынок без особых затрат на интеграцию. Студии, у которых есть качественные и интересные HTML5 игры и которые хотели бы получить возможность быть в топе каталога ради трафика.

Для рекламодателей:

Разработчики, которые хотели бы продвинуть свои игры на нашей платформе. А также большие компании, которые ищут платежеспособную и активную аудиторию.



Рынок | Уровень конкуренции

Startup

GamePad

Основные конкуренты

Gamee

Подрядчики и зависимость от них

Основной подрядчик - Telegram

Продавцы трафика

Рекламодатели

Разработчики

Сервера

Влияние клиентов на проект (могут ли клиенты объединяться и негативно влиять на проект)

Разработчики могут объединиться и создать подобную платформу.

Лояльность клиентов к продуктам-заменителям Насколько большую долю рынка имеют товары-заменители

Так как рынок еще не сформирован и игр в Telegram практически нет, то можно сказать, что он еще не поделен и пользователь не имеет выбора. Игроки имеют большую лояльность к мобильным играм в целом.

Мероприятия по оценке уровня конкуренции

Каждую неделю мы следим за актуальными новостями из мира Telegram и других мессенджеров. Общаемся с различными студиями разработчиков и следим за рынком мобильных разработок в целом.



Рынок | Доступность рынка

Startup

GamePad

Доступ к клиентам

Только дистанционный доступ.

Защищенность рынка патентами конкурентов

В нашем рынке нет патентов, есть только право информационной собственности, которое мы не нарушаем, т.к. заключаем договора с разработчиками игр.

Технологический уровень стартапа по сравнению с рынком (используемые по сравнению с рынком технологии, технологические компетенции команды)

Наш продукт использует абсолютно все технологические возможности платформы Telegram. В отличие от конкурентов, у нас интегрирована оплата через Telegram API, что позволяет принимать платежи от пользователей, не покидая Telegram. Кроме всего прочего, мы уже технически готовы к прямой интеграции с TON, мы работаем с тестовой сетью, следим за обновлениям и готовы интегрировать ее практически сразу после релиза.

Система дистрибуции на рынке

Мы создаем рынок с нуля. Мы будем привлекать пользователей:

- через прямую рекламу в Telegram,
- реферальная(партнерская система),
- конкурсы,
- социальные сети.

Правила игры на рынке, соответствие стартапа этим правилам

У Telegram есть свои правила, которые нельзя нарушать. Более подробно можно прочитать в боте: @BotFather.



Оценка эксперта

Рынок



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

8 — Тип рынка

6 — Размер рынка

5 — Уровень конкуренции

8 — Доступность рынка

Total **6.75** /10

Рекомендации

Рыночная ниша компании, по факту, сейчас **ограничена платформой Telegram**. Несмотря на то, что платформа растет достаточно быстрыми темпами и объединяет несколько сотен миллионов пользователей, это повышает риски (в том числе зависимость от одного из звеньев бизнес-модели) и срезает потенциальную аудиторию проекта (надежной статистики и исследований аудитории Telegram, в том числе в разрезе увлечений, достаточно мало).

На целевой нише не существует системы дистрибуции, но продуктом компании, по факту, она и является. Стартап будет **формировать рыночную нишу** - и это влечет за собой как определенные риски, так и возможности.

Повторюсь, я считаю, что правильнее оценивать рынок и конкуренцию не конкретно в нише мгновенных игр в мессенджерах, а в разрезе всего рынка казуальных игр и тайм-киллеров. Соответственно, конкуренция достаточно жесткая, а потенциальный апсайд ограничен платформой, поэтому успех компании будет в первую очередь зависеть от силы основного конкурентного преимущества - "бесшовной" интеграции и возможности мгновенной игры без скачивания и регистрации.

Бизнес модель

Создание ценности | Ценностное предложение



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

GamePad

Процесс проектирования, тестирования и прототипирования продукта

У нас выстроен собственный пошаговый процесс разработки и тестирования внедряемых решений

Производство компонентов \ поставщики компонентов

Для нас важно иметь хорошие игры сторонних разработчиков.
Реклама нашего сервиса.
Серверное оборудование, для работы платформы.

Система логистики

Все данные хранятся на наших серверах. Мы их анализируем для внутренней работы (определения и ранжирования аудитории и т.д.). Мы никакие данные не будем передавать третьим лицам. Пользователи будут авторизовываться через Telegram API и все первичные данные мы будем получать от него.



Бизнес модель | Создание ценности

Startup

GamePad

Система продаж (сбыта)

Для игроков:

Мы будем привлекать пользователей через: прямую рекламу в Telegram, реферальная(партнерская система), конкурсы и социальные сети, а также за счет того, что на нашей платформе используются все актуальные инструменты Telegram, такие как Telegram API и TON. Мы будем продавать общую валюту, которую игроки смогут потратить в играх. Пользователи смогут приобретать подписку с различными бонусами, дополнительные и закрытые игры и т.д.

Для разработчиков:

Коммерческое предложение, личные встречи. Мы будем продавать аудиторию нашей платформы, т.е. пользователей, которые уже играют в игры на нашей платформе. Рекламные баннеры, игры отправленные личным сообщением через бота. Новым разработчикам мы будем предлагать гибкие условия интеграции на первых этапах. Ключевым моментом является то, что мы предлагаем освоить новый рынок с минимальными трудозатратами.

Для рекламодателей:

Продавать мы будем двумя способами. Либо лично, то есть договариваться, встречаться, заключать договора и т.д. Либо если мы согласуем работу CPA сетей с Telegram, то можно будет работать в более автоматическом режиме. Мы будем продавать просмотры и индивидуальные предложение через нашего бота с ссылкой для перехода.

Поддержка, дополнительные сервисы и услуги для клиентов (планы)

Для игроков:

В зависимости от того, имеет ли пользователь подписку и какую, будет предоставляться разный уровень поддержки, а так же дополнительные возможности на платформе. Например: доступ к уникальным играм, первоочередной доступ к новинкам и т.д.

Для разработчиков:

Мы предлагаем разработчикам возможность для организации своих сообществ и привлечения в них новых игроков, это позволит создать вторую точку входа в игру, помимо каталога. Так же, мы предоставляем возможность рекламировать свои проекты у нас на платформе в виде банеров, рассылок и т.д.



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup

GamePad

Отличие ценностного предложения стартапа от предложения конкурентов

Для игроков:

Благодаря тому, что мы сотрудничаем с различными разработчиками - качество нашего контента значительно превосходит конкурентов. Кроме того, в нашу платформу интегрирована платежная система. У каждого пользователя есть свой личный кабинет. Пользователь пополняет баланс в личном кабинете и может тратить его в любой игре, присутствующей на платформе.

Цена продукции стартапа по сравнению с ценами на продукцию конкурентов

Для игроков доступ к платформе осуществляется по схеме Free2Play. Основной весь контент бесплатно, за дополнительный функционал нужно платить. У конкурентов другая модель, они продают только доступ к закрытым играм.

Мы предоставляем разработчикам доступ ко всей аудитории нашей платформы за 50% от прибыли игр, полученных на нашей платформе.

Покупка рекламы будет осуществляться как в Telegram, так и на внешних источниках. Стоимость одного привлеченного пользователя в Telegram от 2 до 5 российских рублей, на внешних площадках может достигать до 60 российских рублей.



Бизнес модель | Ценностное предложение

Startup

GamePad

Частота покупки продукции и увеличение частоты покупки

Пользователям мы будем продавать различный развлекательный игровой контент, и в зависимости от популярности игры, мы будем заниматься ее продвижением, чтобы увеличить свою прибыль и прибыль игрового проекта. Успешные игровые проекты мы будем поднимать в топе, делая для них баннеры и различные акции для игроков в игровых чатах, создавать соперничество между игроками.

Разработчики будут заинтересованы в том, чтобы попасть в топ, поэтому они будут готовы платить за платное размещение своих игровых проектов в виде баннеров, рассылок и т.д.

Потенциальная аудитория и количество потенциальных пользователей

Потенциальная аудитория игроков в Telegram, которая будет играть в игры 55 млн. пользователей.

Разработчики браузерных мобильных игр - порядка 10 тыс.

Рекламодатели, в нашем случае это крупные фирмы: туристические, игровые компании, биржи и тд. После изучения контрактов, мы определимся с кем именно будем сотрудничать, но их будет не больше 10.

Процесс оплаты (+ по сравнению с конкурентами)

Для разработчиков - прямой банковский перевод определенного числа каждого месяца.

Для игроков - удобная оплата через Telegram API



Оценка эксперта

Бизнес модель



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

9 — Создание ценности

9 — Ценностное предложение

Total

9 /10

Рекомендации

Для рекламодателя разрабатываемая платформа - это потенциальная возможность привлечь трафик дешевле, чем из классических источников (до десятков раз). Разница в стоимости и привлекательность для рекламодателей будет зависеть непосредственно от количества игроков на платформе.

Учитывая тот факт, что продукт конкурирует со всеми казуальными играми и тайм-киллерами, я считаю, что основная **ценность для игроков командой определена недостаточно корректно**. В моем понимании ей является не контент (который на таком высококонкурентном рынке, по факту является commodity), а его представление - механизм взаимодействия с ним. Соответственно, от эффективности этого механизма и будет зависеть конкурентоспособность проекта и сходимость его бизнес-модели.

Команда

Технические компетенции | Продуктовые компетенции | Бизнес компетенции



Команда | Технический опыт и компетенции

Startup GamePad



Антон Ибрагимов

Co-Founder | CTO



Full-stack разработчик
(C++, JS, PHP, NodeJS, Golang, HTML5, CSS3,
AngularJS, Angular 9)

SEO-оптимизатор.

Своя база клиентов. (2012-2013)

SEO-программист.

Адвантика, IT-компания. (2013)

Программист, экономист, аналитик.

ПАО СБЕРБАНК РФ. (2014)

Разработка CRM для агентства недвижимости.

Частная разработка. (2014-2018)

**Разработка ботов для арбитражной торговли
криптоактивами.**

Частная разработка (2017)

**Опыт в разработке "Системы сбора и анализа
данных с поисковых систем".**

Частная разработка (2018)

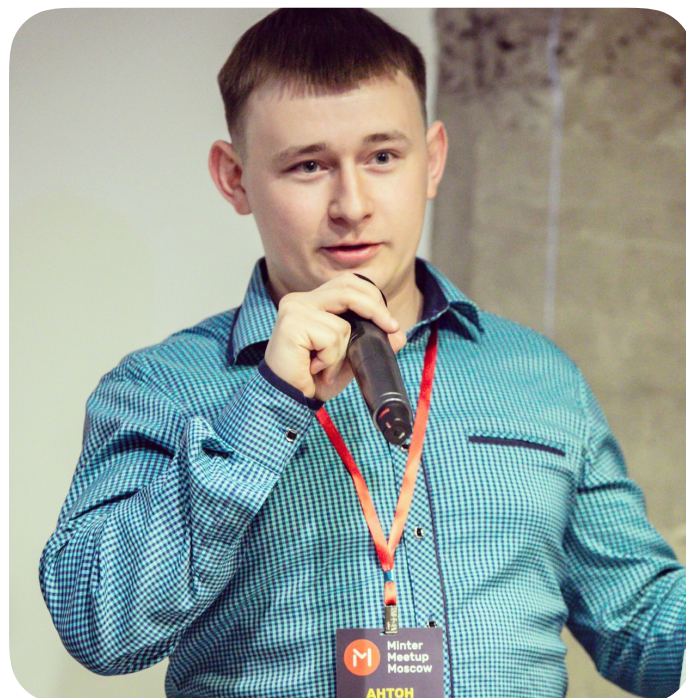
**Опыт в разработке бота для отслеживания
транзакций в сети Ethereum.**

Частная разработка(2018)



Команда | Продуктовый опыт и компетенции

Startup GamePad



Антон Ибрагимов

Co-Founder | CTO



Создание текстовых игр в Telegram,
с аудиторией более 2.8 млн. пользователей.
FunnyFermBot (2016-2017)

Создание и раскрутка сети каналов в Telegram
с суммарной аудиторией более 100 000 подписчиков.
@BDigest, @BitDigest (2017)

Создание и продвижение мобильной онлайн игры
с графическим интерфейсом в Telegram.
t.me/LigmarBot (2019)



Команда | Предпринимательский опыт и компетенции

Startup GamePad



Павел Кузнецов

Co-Founder | CEO



Тренер личного роста. (2013-2019)

Организовал и увеличил объемы продаж в пяти различных направлениях: жилое строительство, проведение мероприятий, оптовая реализация морепродуктов, автозапчасти и авторемонт. (2014-2019)

Создание агентства коммерческой недвижимости. Компания представлена в 4 городах РФ, количество сотрудников – около 70 человек. «Гарант Консалтинг». (2014-2019)



Оценка эксперта Команда



Юрий Шлаганов

Инвестиционный менеджер

Профессиональный опыт

6 — Технический опыт и компетенции

5 — Отраслевой (продуктовый) опыт и компетенции

6 — Предпринимательский опыт и компетенции

Total **5.6** /10

Рекомендации

Команда проекта достаточно небольшая, в ней **неплохо представлена техническая экспертиза**, также ребята умеют привлекать дешевый трафик.

В моем понимании, в команде **не хватает опытного специалиста по анализу рынков и построению бизнес-моделей**, в том числе специализирующегося на игровой индустрии. Также чувствуется недостаток опыта в стратегическом планировании и масштабировании ИТ-команд.

Это является нормой для проектов на таких ранних стадиях, но должно быть компенсировано как можно быстрее - в идеале до привлечения инвестиционного раунда.



We evaluate startups & introduce
them to investors.

Rocket DAO отчет об оценке проекта GamePad

This report provides preliminary evaluation based
on the methodologies developed by a decentralized Rocket DAO expert
community. It also includes expert recommendations to the project.

December 2019

rocketdao.io