



www.rulimony.ru

Рульная Команда



Деловой Интернет

MINSK **STARTUP**
WEEKEND
startupweekend.by

Как родилась идея проекта

Предпосылки :

- Стремительный рост детской аудитории Интернета в мире
- Наличие успешных западных аналогов, стартовавших в

2005-2006гг.



Решающий аргумент:

В августе 2007 г. Club Penguin был куплен компанией Walt Disney за \$700 млн. На момент продажи Club Penguin генерировал выручку в \$40 млн. в год, имея 700 тыс. пользователей



Первоначальный вид идеи



Как трансформировалась начальная идея в процессе реализации

Элементы бизнес-модели	Начальная идея	Текущее состояние
Основной канал распространения	Совместно с детскими товарами	Через социальные сети
Что продаем?	Дополнительный сервис к игрушкам	Развивающий контент, приватные локации, возможности кастомизации персонажа
Отношение к продаже игровой валюты	Принципиальный отказ от продажи игровой валюты	Задумываемся, как увеличить продажи



Текущая аудитория, посещаемость

- Коммерческий старт состоялся в июле 2010 г.
- За три месяца получили 25 тыс. регистраций
- Посещаемость сайта – 6-7 тыс. уникальных посетителей в день (за счет рекламы)
- Посещаемость игры - около 1 тыс. игроков в день
- Наиболее лояльная аудитория – дети 6-9 лет



Монетизация

Текущая монетизация:

- Подписка на премиум доступ

Перспективы:

- Продажа дополнительного контента (видео, аудио, книги)
- Игровая валюта - ?

БРОНЗОВАЯ
ЛИМОННАЯ
КОРОЧКА

1
МЕСЯЦ

- ВСЕ игровые зоны
- ВСЕ мини-игры
- Добавление друзей
- Двухэтажный дом
- Покупка вещей

160 RUR

СЕРЕБРЯНАЯ
ЛИМОННАЯ
КОРОЧКА

3
МЕСЯЦА

- ВСЕ игровые зоны
- ВСЕ мини-игры
- Добавление друзей
- Двухэтажный дом
- Покупка вещей

320 RUR 106,6 RUR в МЕСЯЦ
скидка - 33%

ЗОЛОТАЯ
ЛИМОННАЯ
КОРОЧКА

12
МЕСЯЦЕВ

- ВСЕ игровые зоны
- ВСЕ мини-игры
- Добавление друзей
- Двухэтажный дом
- Покупка вещей
- ✓ Гонимый автомобиль
- ✓ Вилла
- ✓ Бронзовые ЛК для друзей

960 RUR 80 RUR в МЕСЯЦ
скидка - 50% **ЛУЧШИЙ ВЫБОР**

Узнать о лимонных корочках больше



Отличие от конкурентов

- Большое количество мини-игр (более 40)
- Реально развивающаяся направленность проекта
- Ориентация на детей до 9 лет (на данный момент)
- Уникальный способ передвижения в игровом мире (не вызывает замедления)
- Структура игрового мира дает возможности проявления изначально незапланированных активностей: игры в «догонялки» и «прятки»



Инвестиции

- Стоимость реализации проекта оценивается в \$400 тыс.
в т.ч. \$150-\$200 тыс. – затраты на рекламу
- Подтвержденные инвестиции – до \$200 тыс.

Главный риск, который видят инвесторы –
привлечение аудитории



Как привлечь аудиторию?

- В октябре 2010 г. **заключен договор** с крупнейшим российским сетевым издательством I-JE**TOB** издании **игры** в социальной сети «**Одноклассники**».
- Ожидаемая месячная игровая аудитория в Одноклассниках – 150-200 тыс., выручка – \$10-20 тыс.
- При достижении данных показателей в течение 2 месяцев будем вкладывать в продвижение на других площадках Рунета.



Планы по развитию проекта

- Расширение в 2011г. среднемесячной игровой аудитории до 400 тыс., что обеспечит выручку около \$150 тыс. в месяц
- Сотрудничество с владельцами и разработчиками детского контента (видео, аудио, тексты, графика)
- Выход на зарубежные рынки
- Создание приложения для мобильных устройств





www.rulimony.ru

Приглашаем к сотрудничеству
разработчиков флэш-игр,
педагогов, детских писателей,
сценаристов

info@rulimony.ru



Деловой Интернет

MINSK STARTUP
WEEKEND
startupweekend.by

Уроки проекта Рулимоны

- Очень важно четко фиксировать договоренности с инвестором
- Нельзя привлечь много денег сразу
- Какой бы ни был хороший проект, он никому не нужен больше чем вам

