

# Антикризисные стратегии

Антон Вольных, EA Mobile Россия и СНГ





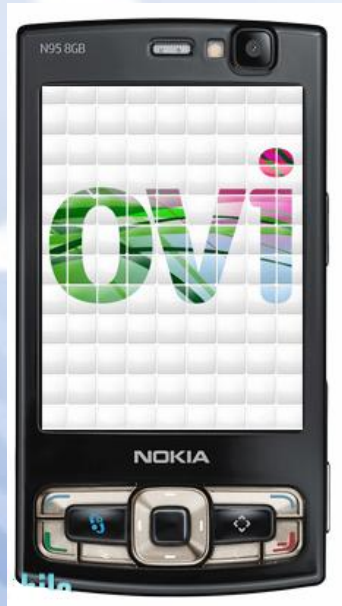
# Направления развития в период стагнации

1. Новые методы распространения
2. Увеличение доли рынка
3. Новые бизнес-модели



# Методы распространения: On-Device Portals

## On-Device Portals



Конкуренция платформ увеличивает доступность  
контента конечным пользователям



# Увеличение доли рынка

## Расширение портфолио



Дистрибьюторские соглашения позволяют существенно  
увеличить долю рынка



# Новые бизнес модели

- Direct to Consumer
- Подписочные модели
- Off-portals
- On Device Portals
- Free 2 play



# Российский рынок в 2009

- Рост рынка мобильных игр в России остановился
- Существенное падение продаж на WAP
- Самым понятным способом приобретения игры остается demo embed
- Падение продаж телефонов (зима 2009), уменьшение покупательской способности



# Факторы роста в будущем

- Существенное улучшение биллинга
- Развитие post-paid, субсидирование телефонов через длительные контракты
- Улучшение ситуации с пиратством, рост лояльности пользователей к платным услугам
- Увеличение доли рынка порталов операторов





**Спасибо.**

