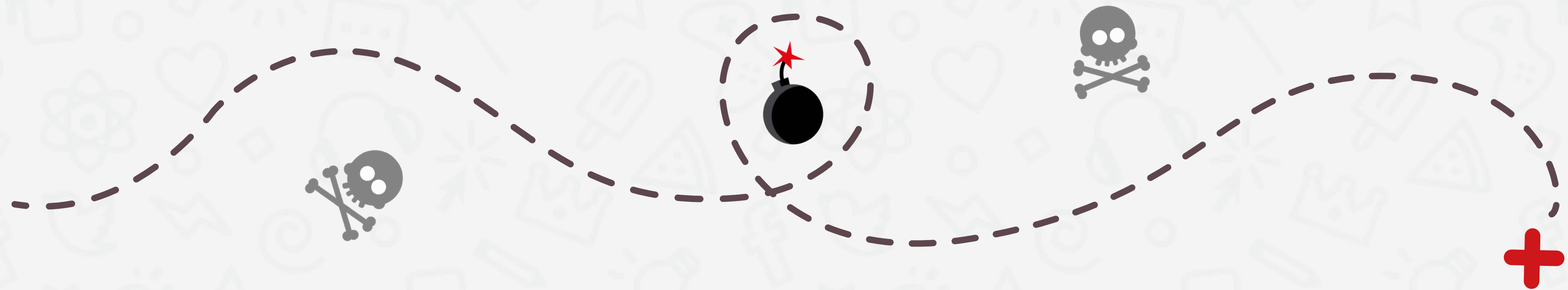


# От F2P к криптоиграм

---

ОБЩИЙ ПОДХОД И ТРУДНОСТИ НА ПУТИ



# От Free-2-Play к криптоигре



Game Garden



10 лет на рынке F2P



1 криптопроект в разработке

**Expload**

для платформы Expload

# Есть ли сходство у F2P и криптоигр?

ДА!

- Токен = Hard Currency
- Схожие способы монетизации



# Есть ли различия у F2P и криптоигр?

**ЕЩЕ КАК ДА!**

- Только соревновательные и азартные игры
- Игры с нулевой суммой
- Нельзя просто так взять и выдать токен игроку

# Подходы к созданию криптоигр

- Вся логика на смарт-контракте
- Вся логика на сервере, блокчейн отвечает только за ввод и вывод
- Гибридный подход



MetaMask – как удобный инструмент  
логина и хранения токенов

# Нужно ли ICO?

- ICO и выпуск собственного токена — на ваше усмотрение
- Выбор платформы – аналогично; мы сделали выбор в пользу Exrload

# На чем и как зарабатываем?

- Берем комиссию в токенах/криптовалюте
- Делаем коллекционные предметы (ERC721 или аналогично)
- Получаем фиат от пользователей — преимущества платформы

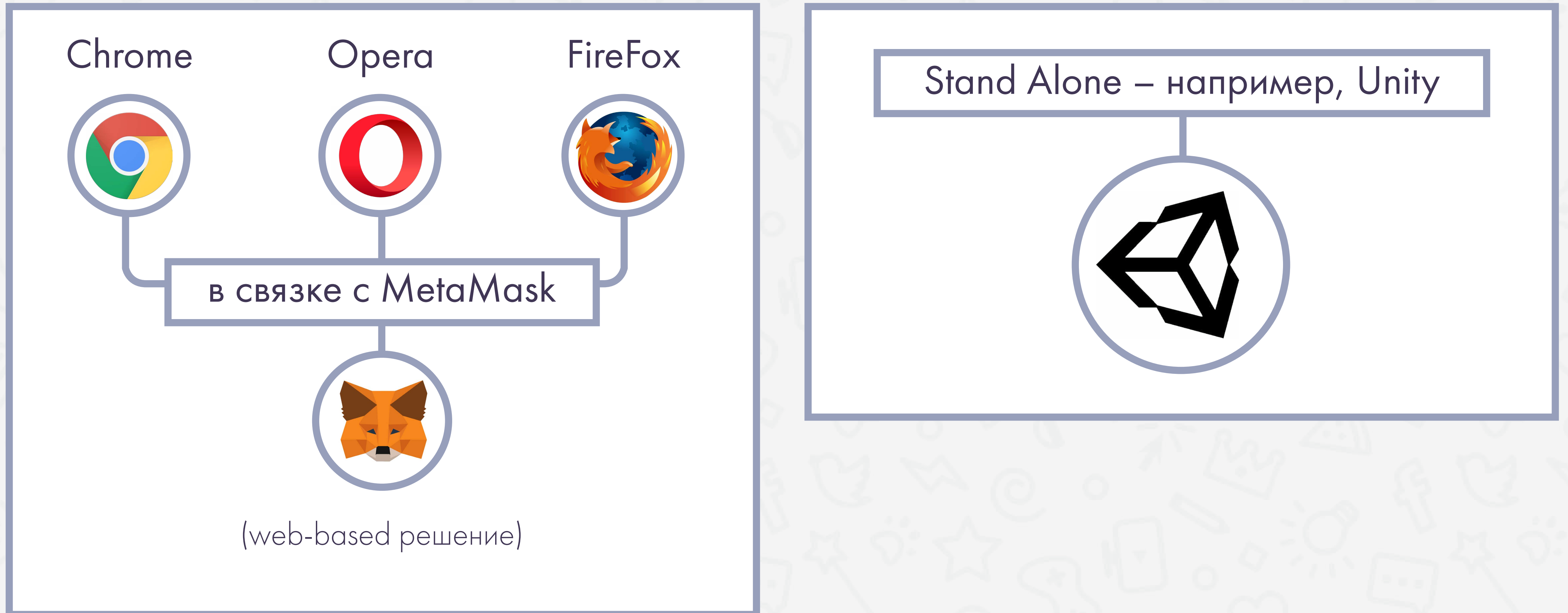


[imps.me](http://imps.me)



[cryptokitties.co](http://cryptokitties.co)

# На чем делаем?





# Безопасность и еще раз безопасность

- Вы работаете не с виртуальной Hard Currency, а с тем, что достаточно легко превращается в фиат
- Ваша аудитория не домохозяйки, а зачастую очень продвинутые IT-специалисты



# Риски

- Мобильный рынок под большим вопросом – формально Apple и Google строго запрещают все, что связано с приемом и выводом токенов
- MetaMask – всего около миллиона пользователей; потенциальные уязвимости
- Малопредсказуемая стоимость токенов/криптовалют
- Проблемы с выводом в фиат
- Зависимость от экосистемы криптовалюты
- Не самая большая аудитория
- Ограничения по рекламе

# А имеет ли смысл пробовать?

- Да, но с пониманием рисков. Пока игр не так много и есть шанс занять нишу. Примеры CryptoKitties говорят о том, что потенциал имеется
- Да, потому что нет комиссии от сторов (30%)
- Да, так как больше свободы у инди-студий – гиганты будут ждать полного одобрения регуляторов, так что можно порезвиться
- Да, так как расходы на маркетинг (пока, по крайней мере) на порядки меньше, чем в мобильной индустрии

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

---

ЮРИЙ ПОМОРЦЕВ, CEO GAME GARDEN  
[yury.pomortsev@game-garden.com](mailto:yury.pomortsev@game-garden.com)