



VK Play

# RnL проекта: зачем он вам и как с ним жить

Простым языком о финансовой  
стороне игрового проекта



**Карелин Андрей**

Head of Business  
Development VK Play



**PnL** — документ, отражающий доходы и расходы компании или проекта

**Для чего это нам?** — PnL позволяет взглянуть на свою компанию или продукт с точки зрения цифр, увидеть слабые и сильные стороны, точки роста

**Кому это нужно?** — Всем.



**MAU/WAU/DAU**

вся аудитория

**PRICE**

стоимость одной копии игры

**PU%/PU**

объём платящей аудитории

**SALES**

количество продаж

**ARPPU/ARPU**

средний чек

**GROSS**

общий объём  
заработанных денег

**CPA (I)**

стоимость привлечения  
одного пользователя

**FCF**

ЧИСТЫЙ ДОХОД

# С чего начать?



## Общие показатели проекта

### F2P

- MAU
- PU%
- ARPPU

	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>					
MAU	50 000		35 000	20 000	15 000
PU %	7,0%		7,00%	8,1%	8,9%
ARPPU	25,50 USD		2 295 ₺	2 525 ₺	2 777 ₺

### Premium

- Sales
- Price

	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>					
Sales	51 300		30 780	17 955	12 825
Price	1 999 RUB				

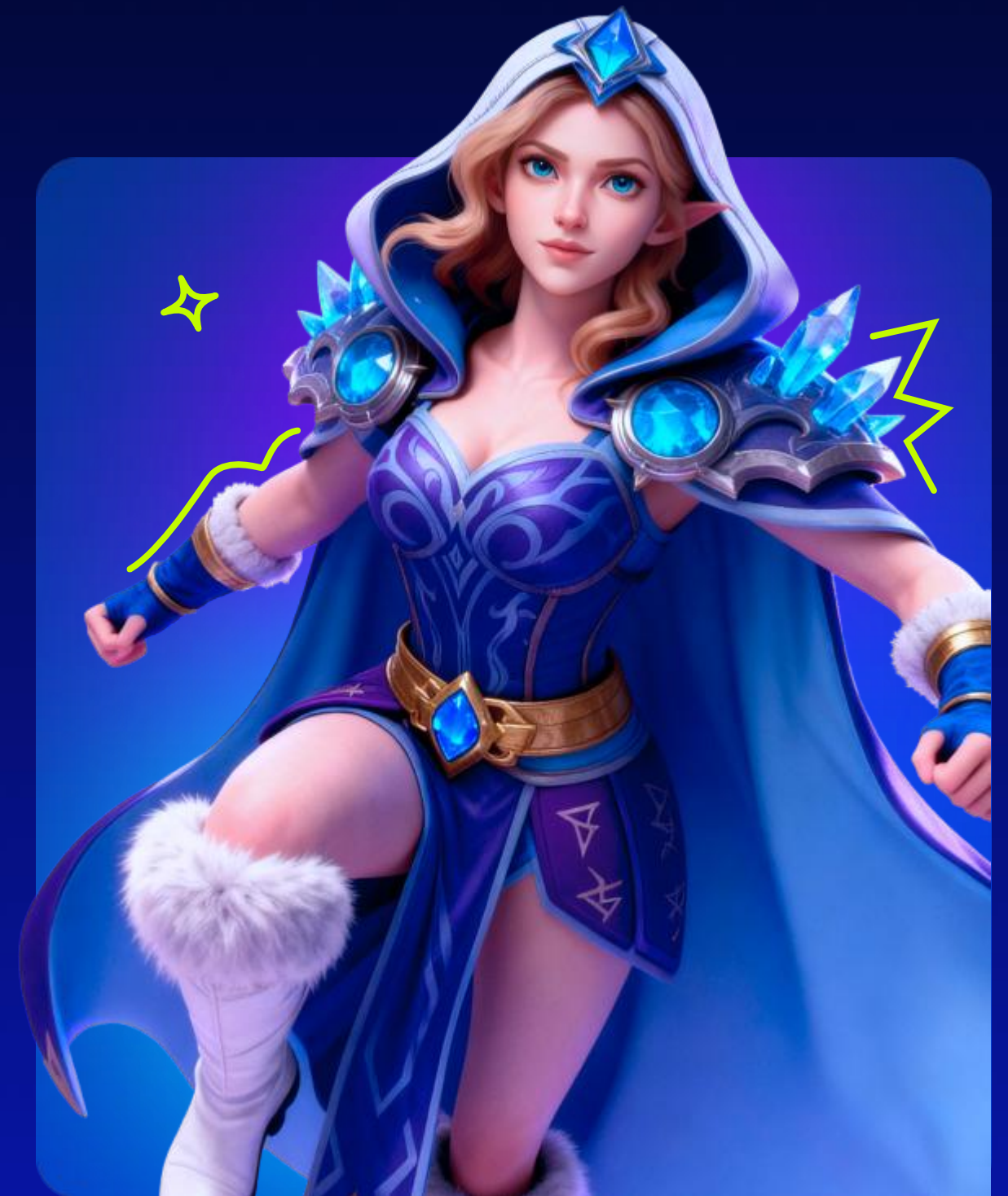
# Добавим динамики



Улучшаем восприятие изменений метрик через зависимость с изначальной величиной

	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>					
MAU	50 000		35 000	20 000	15 000
Change, %			70%	40%	30%
PU %	7,0%		7,00%	8,1%	8,9%
Change, %			-	115,0%	110,0%
ARPPU	25,50 USD		2 295 ₺	2 525 ₺	2 777 ₺
Change, %			-	10,0%	10,0%

	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>					
Sales	51 300		30 780	17 955	12 825
Change, %			60%	35%	25%
Price	1 999 RUB				



# Revenue



## Считаем наши (и не только) доходы

F2P

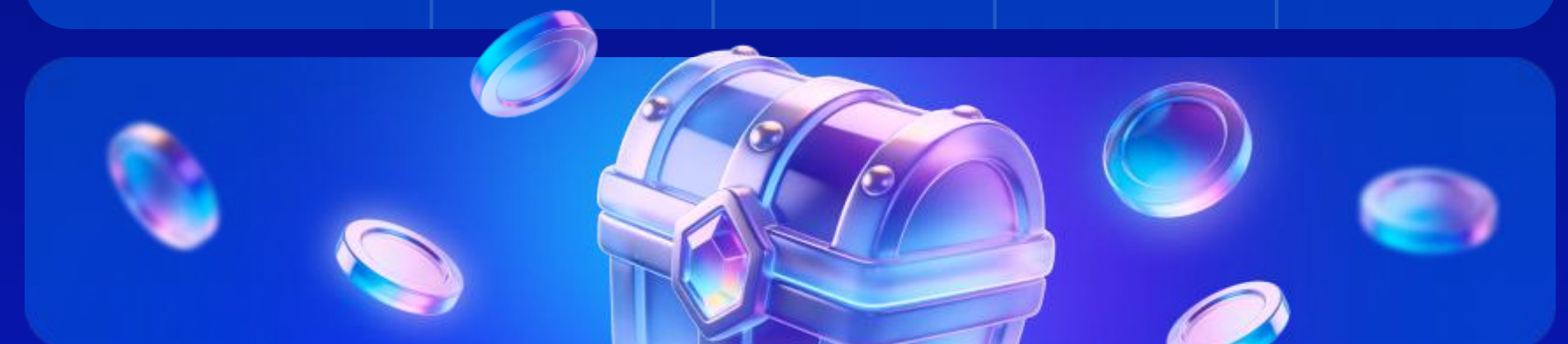
**Gross revenue = MAU \* PU% \* ARPPU**

	Assumption	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>				
MAU	50 000	35 000	20 000	15 000
% of M1, %		70%	40%	30%
PU %	7,0%	7,00%	8,1%	8,9%
Change, p.p.		-	115,0%	110,0%
ARPPU	25,50 USD	2 295 ₺	2 525 ₺	2 777 ₺
Change, %		-	10,0%	10,0%
Max CCU	10,0 x	3 500	2 000	1 500
USD / RUB rate	90	90,0	90,0	90,0
	Assumption	Y1	Y2	Y3
Gross revenue		67 473 000 ₺	48 773 340 ₺	44 261 806 ₺
VAT	22,0%	- 12 167 262 ₺	- 8 795 192 ₺	- 7 981 637 ₺
PS	3,0%	- 2 024 190 ₺	- 1 463 200 ₺	- 1 327 854 ₺
Net revenue		53 281 548 ₺	38 514 947 ₺	34 952 315 ₺

Premium

**Gross revenue = Sales \* Cost**

	Assumption	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>				
Sales	51 300	30 000	17 500	12 500
Change, %		60%	35%	25%
Price	1 999 ₺			
	Assumption	Y1	Y2	Y3
Gross revenue		59 970 000 ₺	34 982 500 ₺	24 987 500 ₺
VAT	22,0%	- 10 814 262 ₺	- 6 308 320 ₺	- 4 505 943 ₺
PS	3,0%	- 1 799 100 ₺	- 1 049 475 ₺	- 749 625 ₺
Steam	30,0%	- 14 206 991 ₺	- 8 287 412 ₺	- 5 919 580 ₺
Net revenue		43 963 909 ₺	25 645 613 ₺	18 318 295 ₺



# Расходы



## Маркетинг

	Assumption	Y1	Y2	Y3
<b>Key assumptions:</b>				
Sales	51 300	30 780	17 955	12 825
Change, %		60%	35%	25%
Price	1 999 ₺			
<b>Marketing</b>				
Organic, %		40%	30%	25%
Organic, total		12 312	5 387	3 206
Marketing, %		60%	70%	75%
Marketing, total		18 468	12 569	9 619
<b>Paid marketing</b>				
CPA	1 400 ₺	1 400 ₺	1 540 ₺	1 694 ₺
<b>Marketing total cost</b>		25 855 200	19 355 490	16 294 163

**CPA(I)** — СТОИМОСТЬ  
ОДНОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

**%org** — процент трафика,  
за который мы не платим

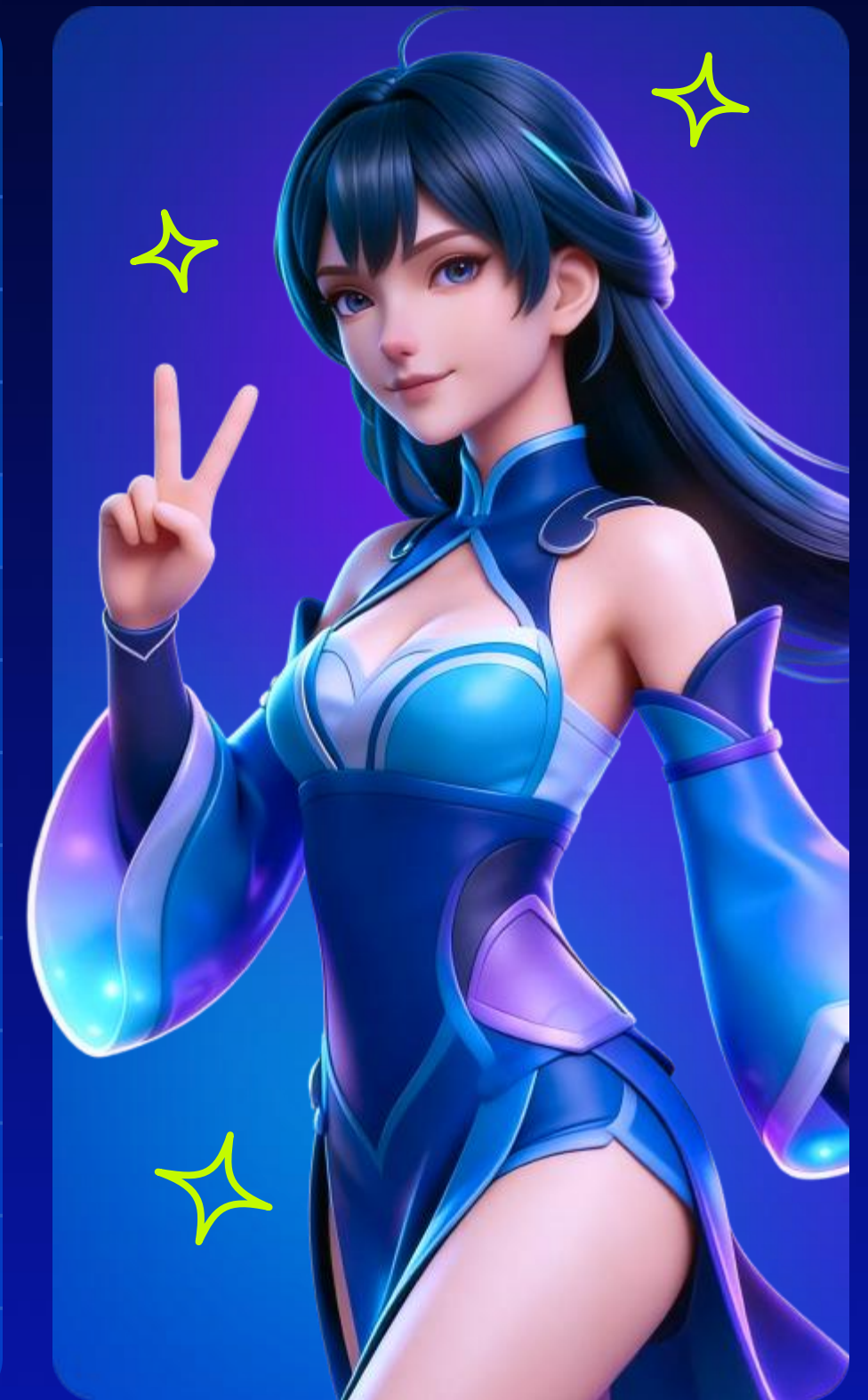
$$\text{Marketing cost} = \text{MAU} * (1 - \%org) * \text{CPA(I)}$$



# Расходы



	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
Gross revenue			67 473 000 ₺	48 773 340 ₺	44 261 806 ₺
VAT	22,0%		- 12 167 262 ₺	- 8 795 192 ₺	- 7 981 637 ₺
PS	3,0%		- 2 024 190 ₺	- 1 463 200 ₺	- 1 327 854 ₺
Net revenue			53 281 548 ₺	38 514 947 ₺	34 952 315 ₺
	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3
Royalty	10,0%		- 5 328 155 ₺	- 3 851 495 ₺	- 3 495 231 ₺
MG and incentives					
Other COGS	1,0%		- 674 730 ₺	- 487 733 ₺	- 442 618 ₺
Marketing and PR	#2	- 3 304 000 ₺	- 4 536 000 ₺	- 6 048 000 ₺	- 4 838 400 ₺
% of revenue			8,5%	15,7%	13,8%
Localization	1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺			
Personnel costs	- 53 400 000 ₺	- 3 750 000 ₺	- 15 000 000 ₺	- 6 500 000 ₺	- 18 150 000 ₺
Technical costs		- 7 500 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺
Other costs	1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺



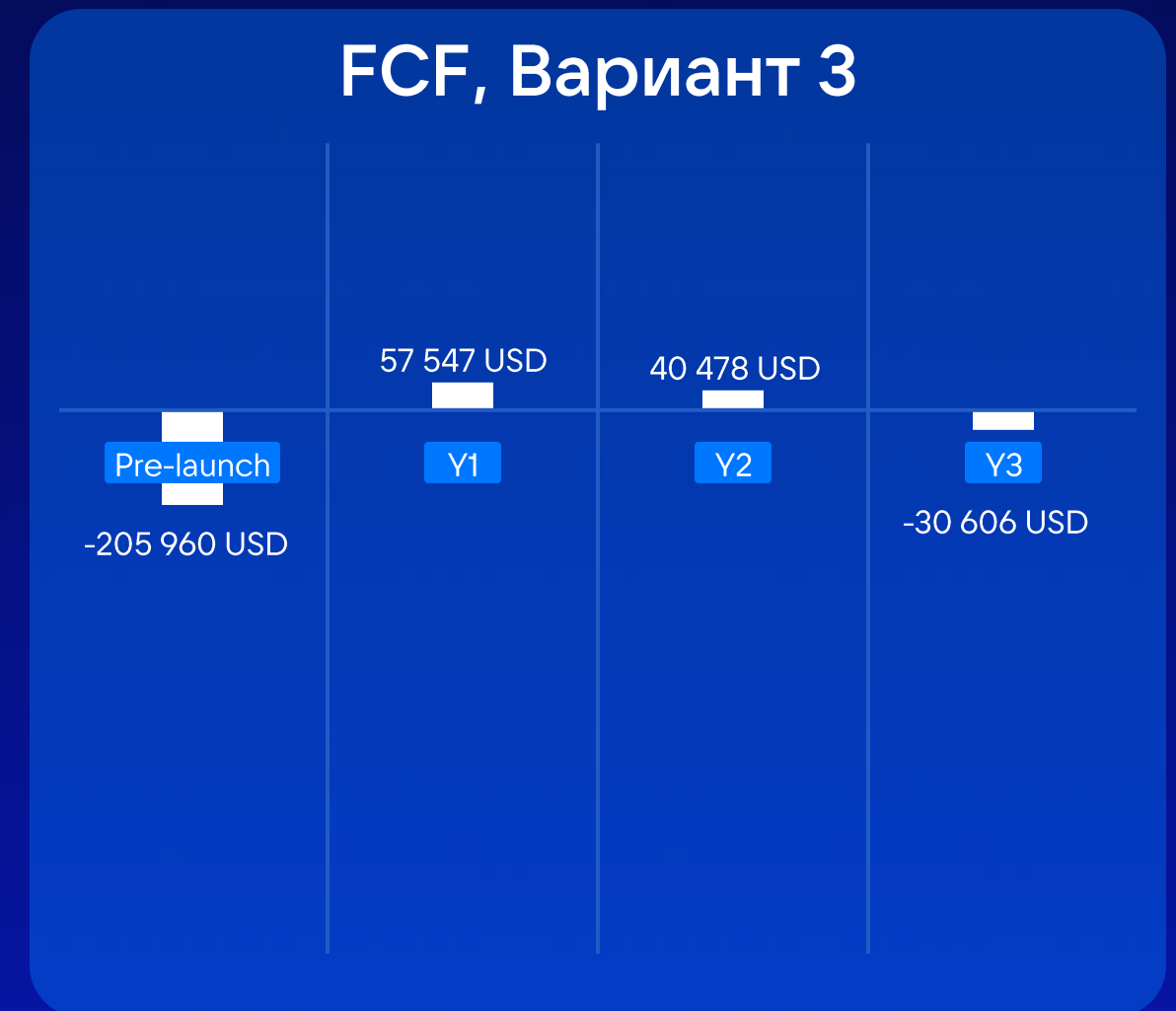
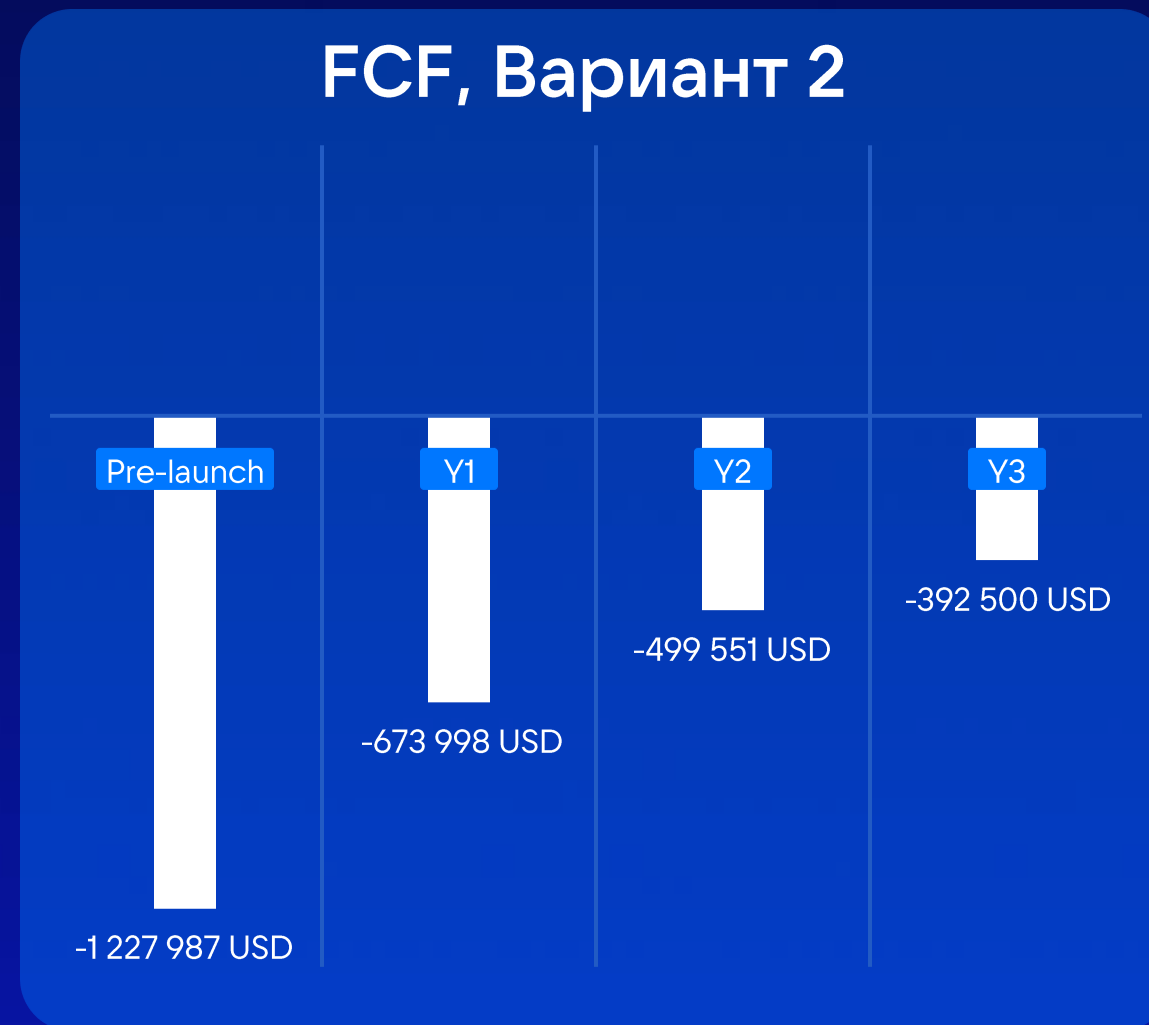
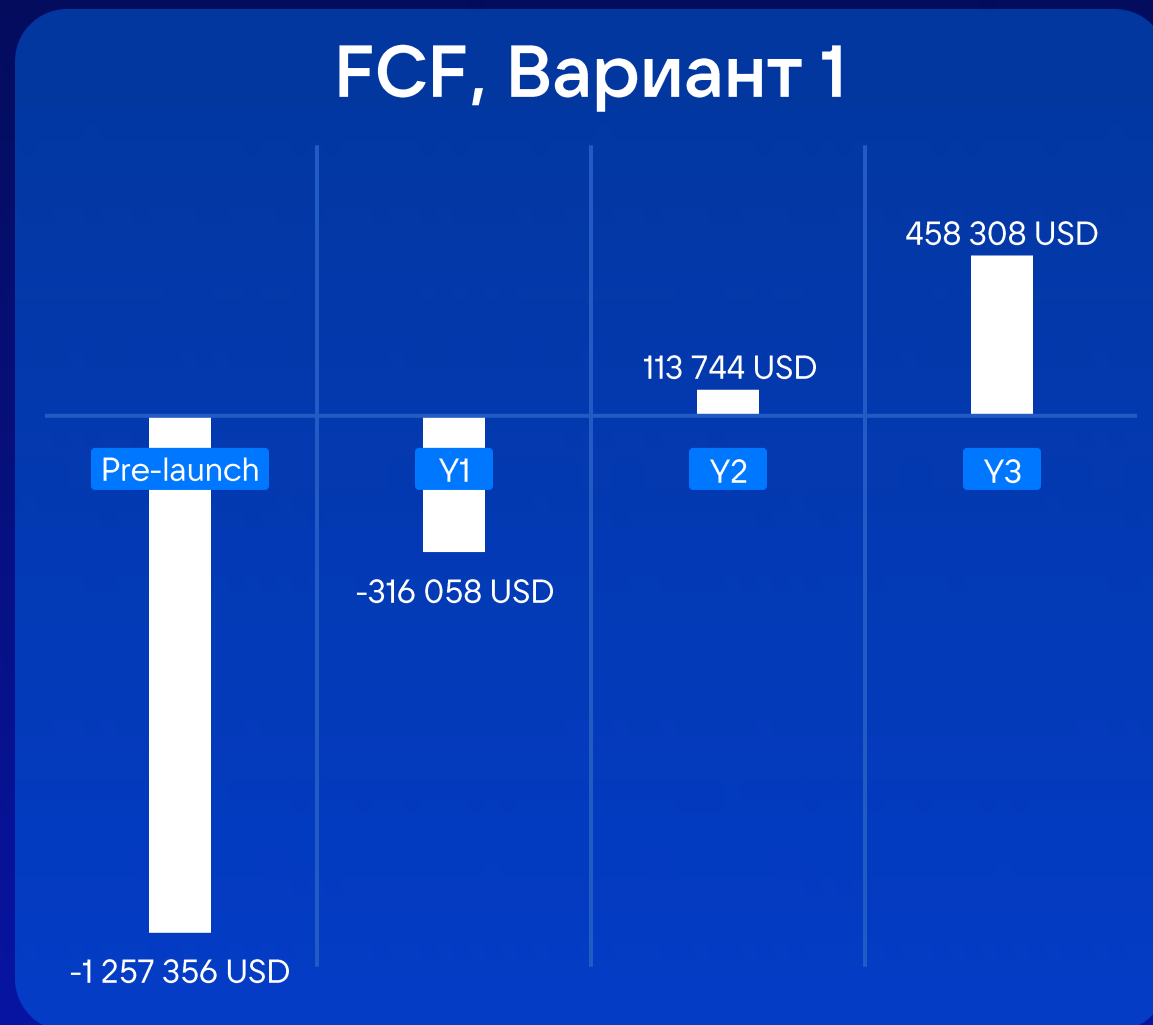
# FCF и визуализация



	Capex and LF	FCF USD
Assumption	USD 1,0mln	
Pre-launch	- 90 000 000 ₺	- 1 257 356 USD
Y1		- 316 058 USD
Y2		113 744 USD
Y3		458 308 USD

	Capex and LF	FCF USD
Assumption	USD 1,0mln	
Pre-launch	- 90 000 000 ₺	- 1 227 987 USD
Y1		- 673 998 USD
Y2		- 499 551 USD
Y3		- 392 500 USD

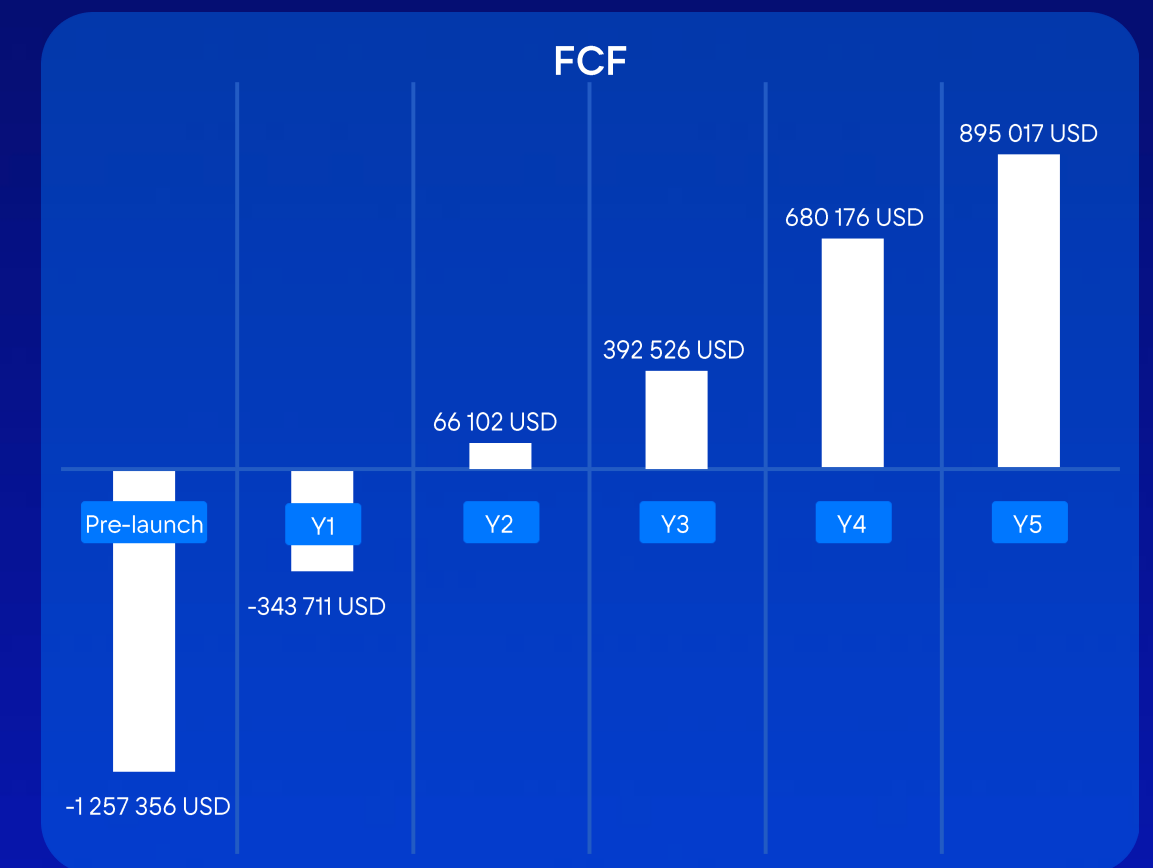
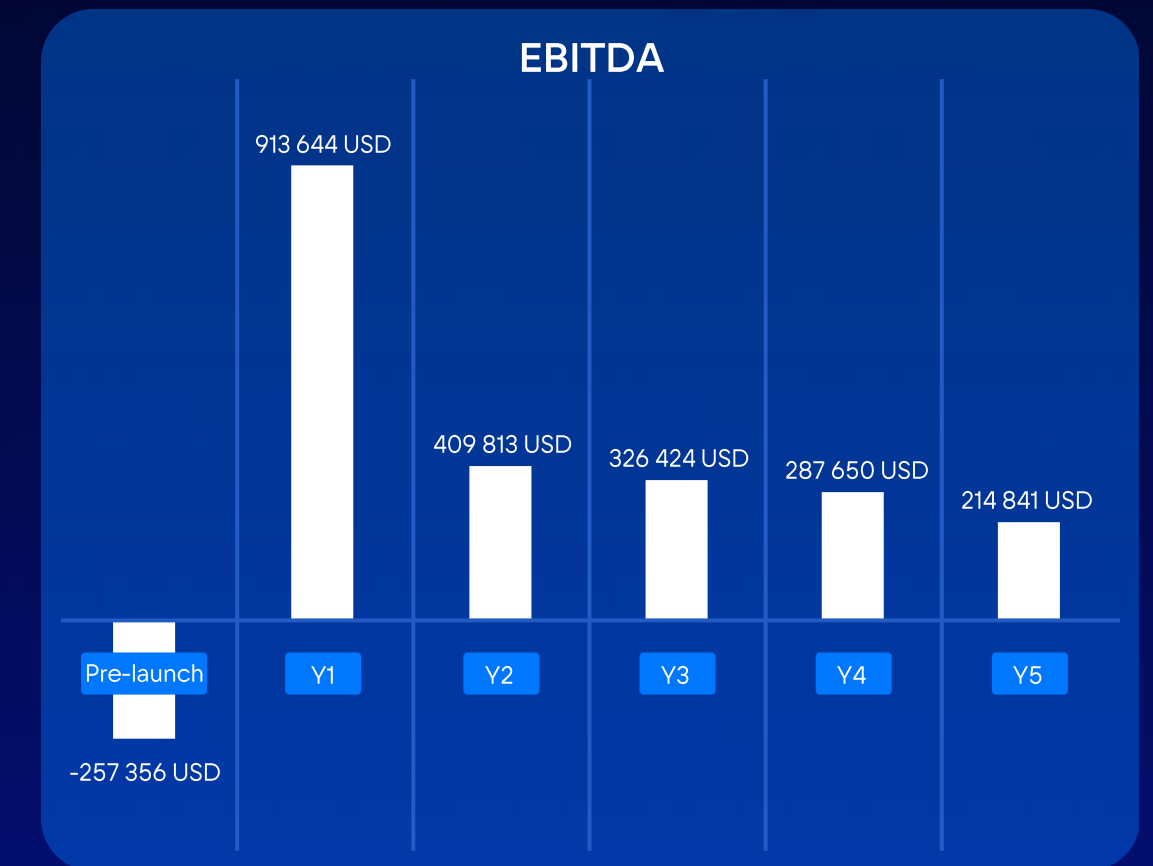
	Capex and LF	FCF USD
Assumption		
Pre-launch	- ₺	- 205 960 USD
Y1		57 547 USD
Y2		40 478 USD
Y3		- 30 606 USD



# Что получилось



	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Total/avg
<b>Key assumptions:</b>								
MAU	150 000		105 000	60 000	45 000	37 500	30 000	55 500
% of M1, %			70%	40%	30%	25%	20%	
PU %	7,0%		7,00%	8,1%	8,9%	9,3%	9,8%	10,8%
Change, p.p.			-	115,0%	110,0%	105,0%	105,0%	
ARPPU	25,50 USD		2 295 ₺	2 525 ₺	2 777 ₺	3 055 ₺	3 360 ₺	2 802,2
Change, %			-	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%	
Max CCU	10,0x		10 500	6 000	4 500	3 750	3 000	5 550
USD / RUB rate	90		90,0	90,0	90,0	90,0	90,0	
	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	
Gross revenue			202 419 000 ₺	146 320 020 ₺	132 785 418 ₺	127 805 965 ₺	118 092 712 ₺	727 423 115 ₺
VAT	22,0%		- 36 501 787 ₺	- 26 385 577 ₺	- 23 944 911 ₺	- 23 046 977 ₺	- 21 295 407 ₺	- 131 174 660 ₺
PS	3,0%		- 6 072 570 ₺	- 4 389 601 ₺	- 3 983 563 ₺	- 3 834 179 ₺	- 3 542 781 ₺	- 21 822 693 ₺
Net revenue			159 844 643 ₺	115 544 843 ₺	104 856 944 ₺	100 924 809 ₺	93 254 523 ₺	574 425 761 ₺
	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	
Royalty	10,0%	-	- 15 984 464 ₺	- 11 554 484 ₺	- 10 485 694 ₺	- 10 092 481 ₺	- 9 325 452 ₺	- 57 442 576 ₺
MG and incent.								
Other COGS	1,0%		- 2 024 190 ₺	- 1 463 200 ₺	- 1 327 854 ₺	- 1 278 060 ₺	- 1 180 927 ₺	- 7 274 231 ₺
Marketing and PR	#2	- 9 912 000 ₺	- 13 608 000 ₺	- 18 144 000 ₺	- 14 515 200 ₺	- 12 700 800 ₺	- 10 450 944 ₺	- 79 330 944 ₺
% of revenue			8,5%	15,7%	13,8%	12,6%	11,2%	
Translation	RUB 1,0mln	- 1 000 000 ₺						- 1 000 000 ₺
Personnel costs		- 3 750 000 ₺	- 15 000 000 ₺	- 16 500 000 ₺	- 18 150 000 ₺	- 19 965 000 ₺	- 21 961 500 ₺	- 95 326 500 ₺
Technical costs		- 7 500 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 30 000 000 ₺	- 157 500 000 ₺
Other costs	RUB 1,0mln	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 1 000 000 ₺	- 6 000 000 ₺
	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Total/avg
EBITDA		- 23 162 000 ₺	82 227 989 ₺	36 883 158 ₺	29 378 196 ₺	25 888 468 ₺	19 335 700 ₺	170 551 510 ₺
EBITDA USD		- 257 356 USD	913 644 USD	409 813 USD	326 424 USD	287 650 USD	214 841 USD	1 895 017 USD
EBITDA margin		-	41%	25%	22%	20%	16%	23%
	Assumption	Pre-launch	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	
Capex and LF	USD 1,0mln	- 90 000 000 ₺						
Pre-launch Mark.								
FCF		- 113 162 000 ₺	- 30 934 011 ₺	5 949 146 ₺	35 327 342 ₺	61 215 810 ₺	80 551 510 ₺	80 551 510 ₺
FCF USD		- 1 257 356 USD	- 343 711 USD	66 102 USD	392 526 USD	680 176 USD	895 017 USD	895 017 USD



# Операционная модель



	pre launch											
	M-3	M-2	M-1	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9
MAU				160 000	120 000	115 000	110 000	100 000	90 000	85 000	90 000	90 000
PU%				20%	13%	17%	13%	16%	13%	15%	14%	15%
ARRPU, \$				30	23	27	23,5	26	24	25,5	24	25,5
Gross income				86 400 000	32 292 000	47 506 500	30 244 500	37 440 000	25 272 00	29 261 250	27 216 000	30 982 500
Income after tax				70 819 672	26 468 852	38 939 754	24 790 574	30 688 525	20 714 754	23 984 631	22 308 197	25 395 492
PS				(2 592 000)	(968 760)	(1 425 195)	(907 335)	(1 123 200)	(758 160)	(877 838)	(816 480)	(929 475)
Net revenue				68 227 672	25 500 092	37 514 559	23 883 239	29 565 325	19 956 594	23 106 794	21 491 717	24 466 017
Personnel cost	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)	(1 250 000)
Marketing				(2 041 200)	(952 560)	(408 240)	(2 041 200)	(952 560)	(408 240)	(2 041 200)	(952 560)	(408 240)
Localization	(1 000 000)											
Other COGS				(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)	(168 683)
Tech costs	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)	(2 500 000)
Other costs	(333 333)	(333 333)	(333 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)	(83 333)
MG												
Royalty				(6 822 767)	(2 550 009)	(3 751 456)	(2 388 324)	(2 956 532)	(1 995 659)	(2 310 679)	(2 149 172)	(2 446 602)
LF	(90 000 000)											
Pre-release Mark.	(2 973 600)	(2 973 600)	(3 964 800)									
EBITDA RUB	(8 056 933)	(7 056 933)	(8 048 133)	55 361 689	17 995 507	29 351 847	15 451 699	21 654 216	13 550 679	14 752 898	14 387 969	17 609 159
EBITDA USD	- 89 521 USD	- 78 410 USD	- 89 424 USD	615 130 USD	199 950 USD	326 143USD	171 686 USD	240 602 USD	150 563 USD	163 921 USD	159 866 USD	195 657 USD
EBITDA margin				64,08%	55,73%	61,79%	51,09%	57,84%	53,62%	50,42%	52,87%	56,84%
FCF	(98 056 933)	(105 113 867)	(113 162 000)	(57 800 311)	(39 804 804)	(10 451 956)	4 999 743	26 653 959	40 204 638	54 957 536	69 345 506	86 954 665
FCF, USD	- 1 089 521 USD	- 1 167 932 USD	- 1 257 356 USD	- 642 226 USD	- 442 276 USD	- 116 133 USD	55 553 USD	296 155 USD	446 718 USD	610 639 USD	770 506 USD	966 163 USD
EBITDA cumul.	- 8 056 933 ₺	- 15 113 867 ₺	- 23 162 000 ₺	32 199 689 ₺	50 195 196 ₺	79 548 044 ₺	94 999 743 ₺	116 653 959 ₺	130 204 638 ₺	144 957 536 ₺	159 345 506 ₺	176 954 665 ₺
net revenue cumulative				68 227 672 ₺	93 727 765 ₺	131 242 324 ₺	155 125 562 ₺	184 690 887 ₺	204 647 481 ₺	227 754 275 ₺	249 245 992 ₺	273 712 008 ₺

# На что ещё обратить внимание



## Retention

возрат после первого взаимодействия

## Sticky

частота возврата к продукту

## Wishlist conversion

~10-15%

## Возвраты

~10-15%

## Региональные цены

## Скидки

## Дисконтирование и налоги

## Playtime



Универсальный ресурс для разработчиков. Огромная база данных позволяет исследовать, сравнивать и анализировать все продукты Steam по множеству критериев

Все региональные цены и скидки

Динамика онлайн

По количеству фолловеров можно узнать примерное количество вишей

Приблизительные объемы продаж



# Распределение цен и доходов

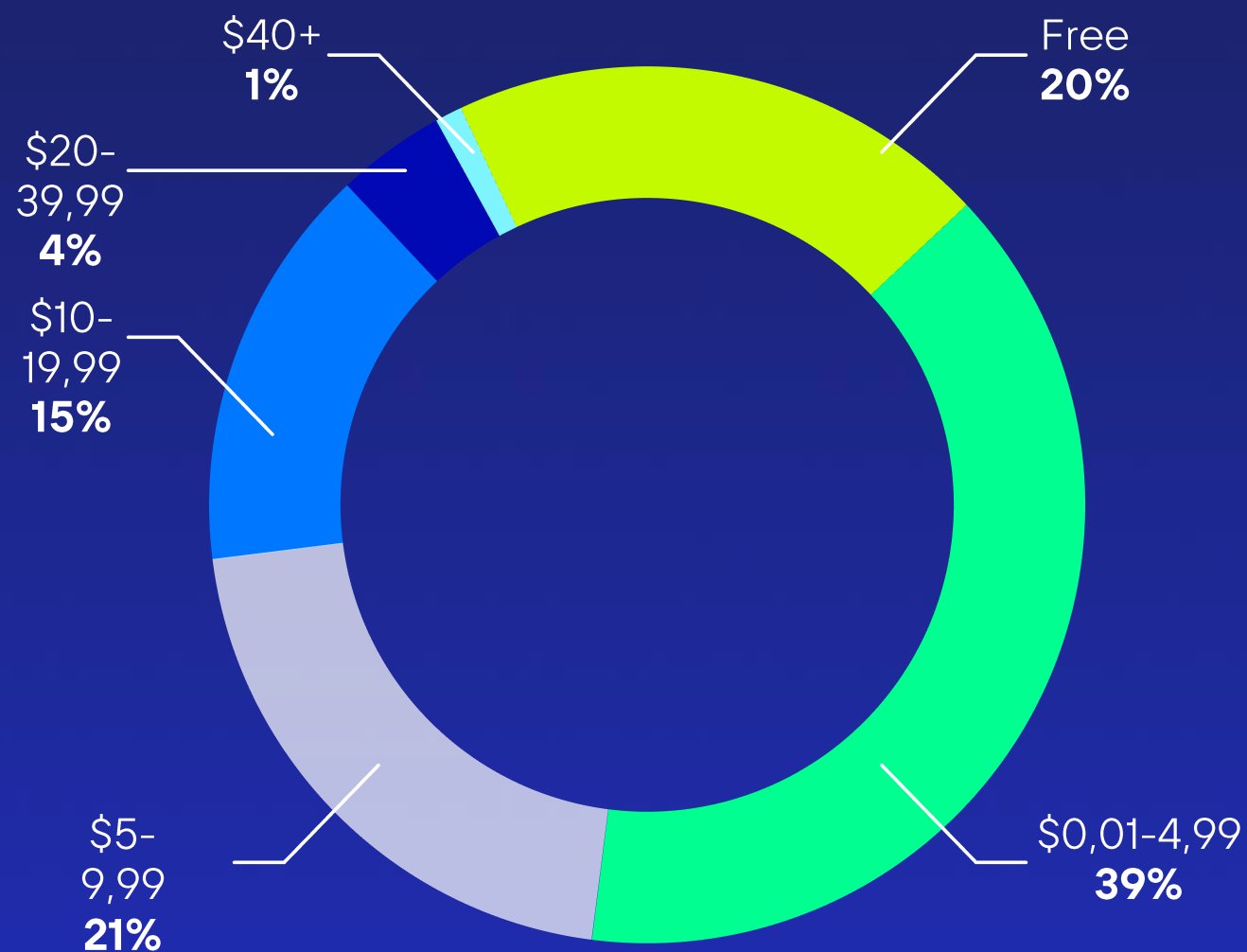
Данные в графике с начала 2023 года по сентябрь 2024

Главные инсайты

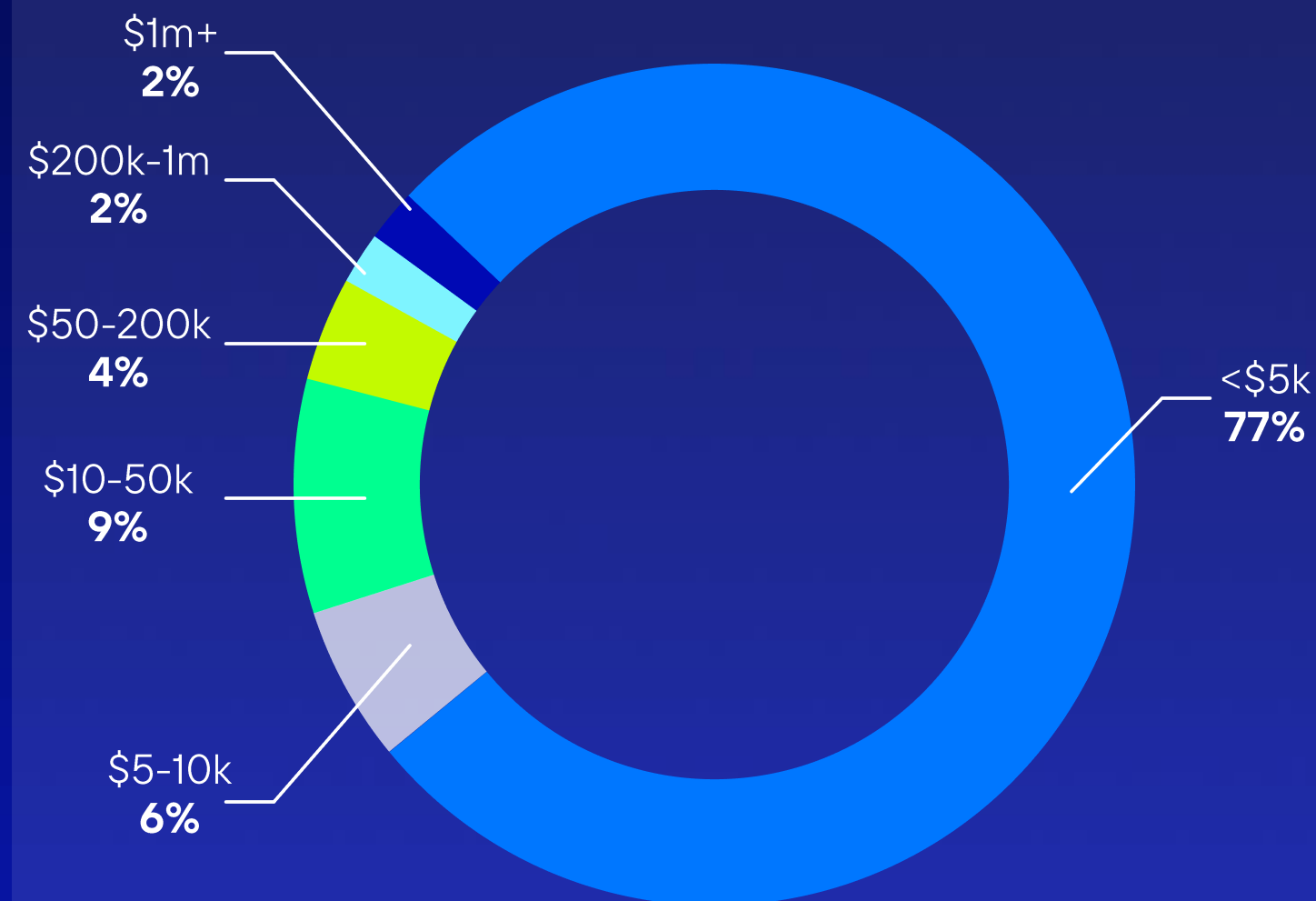
Не более 5% в Steam — это AAA

Не более 4% проектов в Steam заработали более \$200K

## Цены



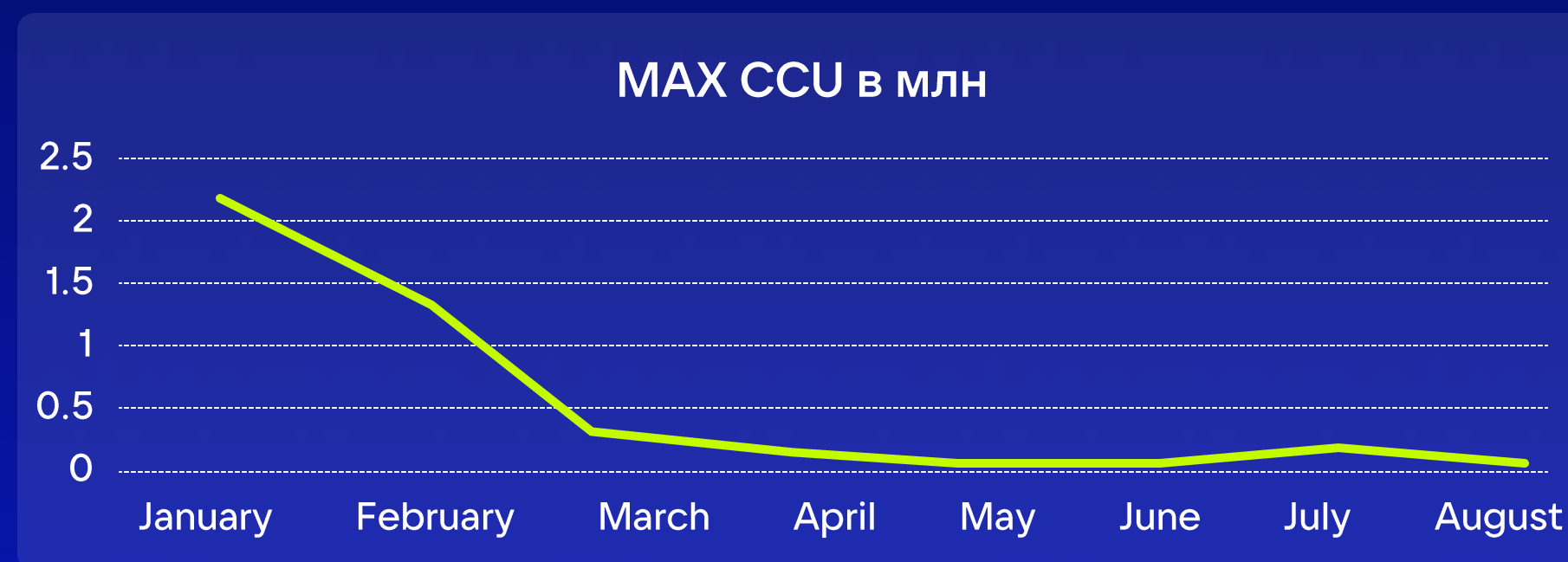
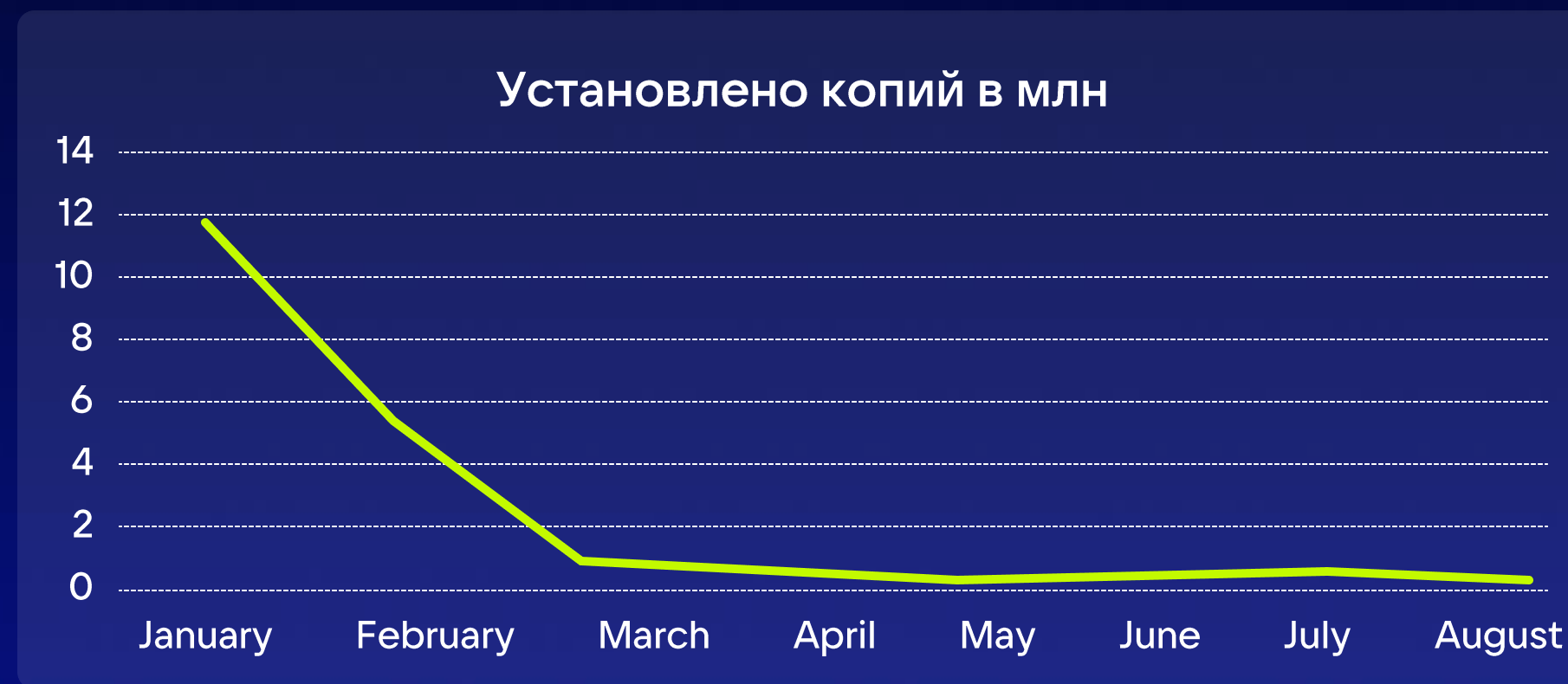
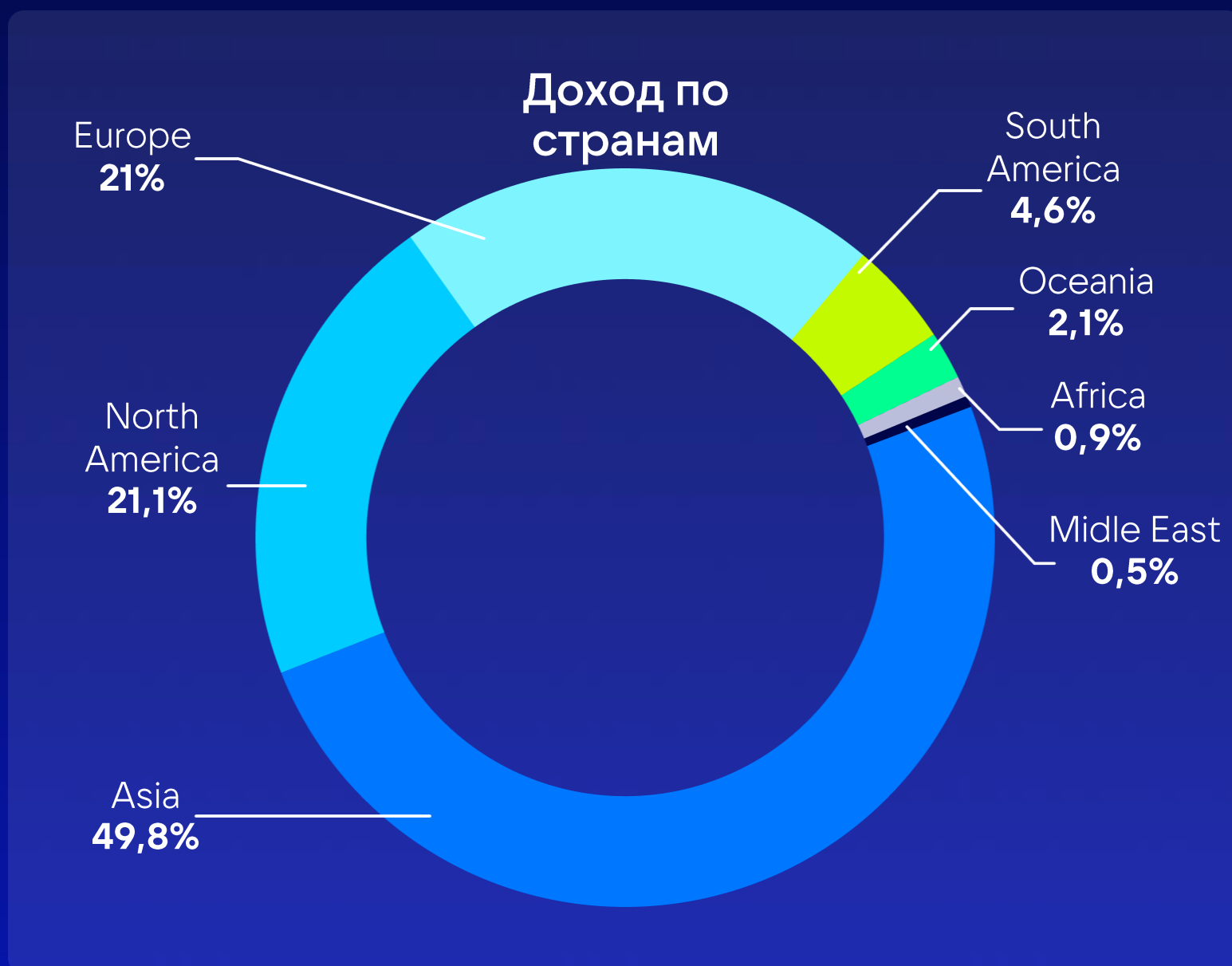
## Доходы



# Успешный кейс: **PALWORLD**



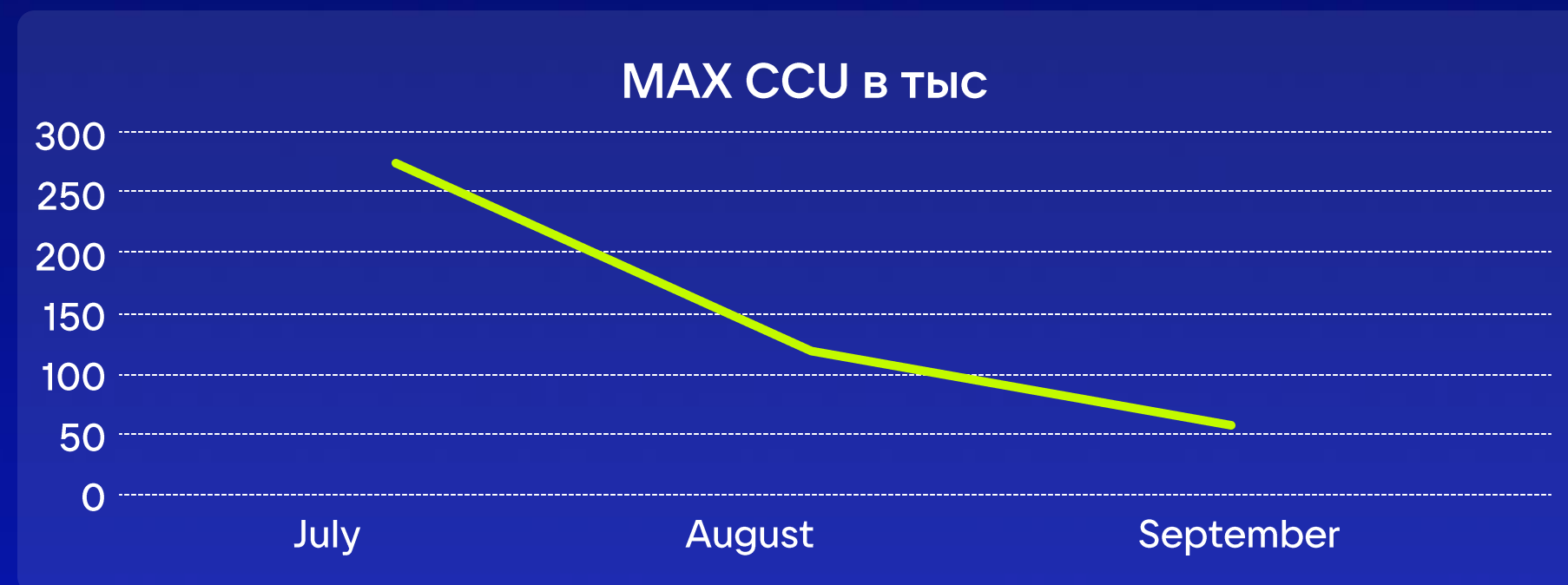
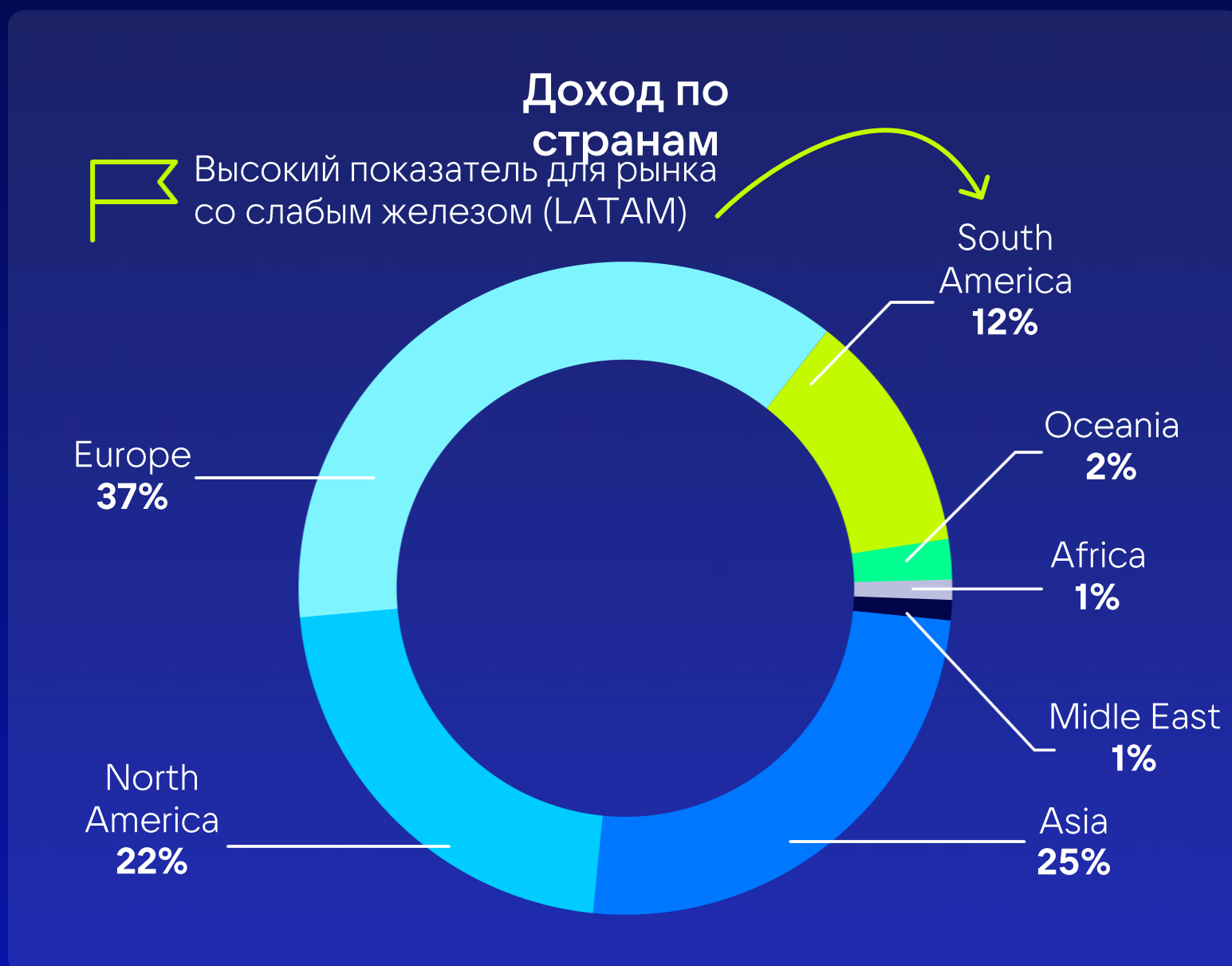
Разработчик	Pocketpair (Япония)
Жанр	Action-Adventure
Релиз	19.01.2024
Цена	\$29.99
Доход	\$457.7 M
Кол-во копий	19.9 M



# Успешный кейс: THE FIRST DESCENDANT



Разработчик	Nexon (Корея)
Жанр	Action-Adventure
Релиз	30.06.2024
Цена	F2P
Max CCU	265 K
Кол-во копий	3.6 M



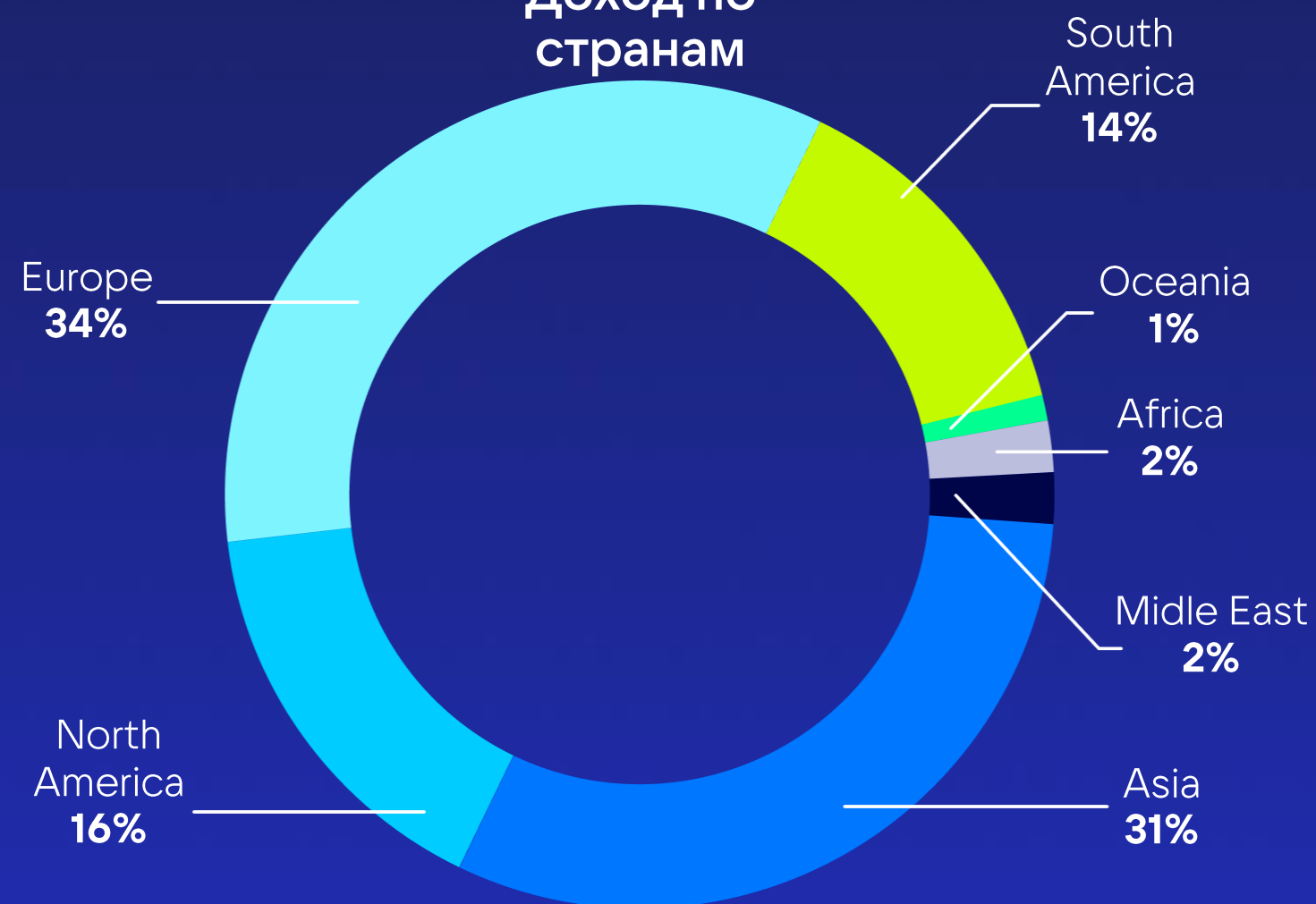
# Провальный кейс:

# WARHAVEN

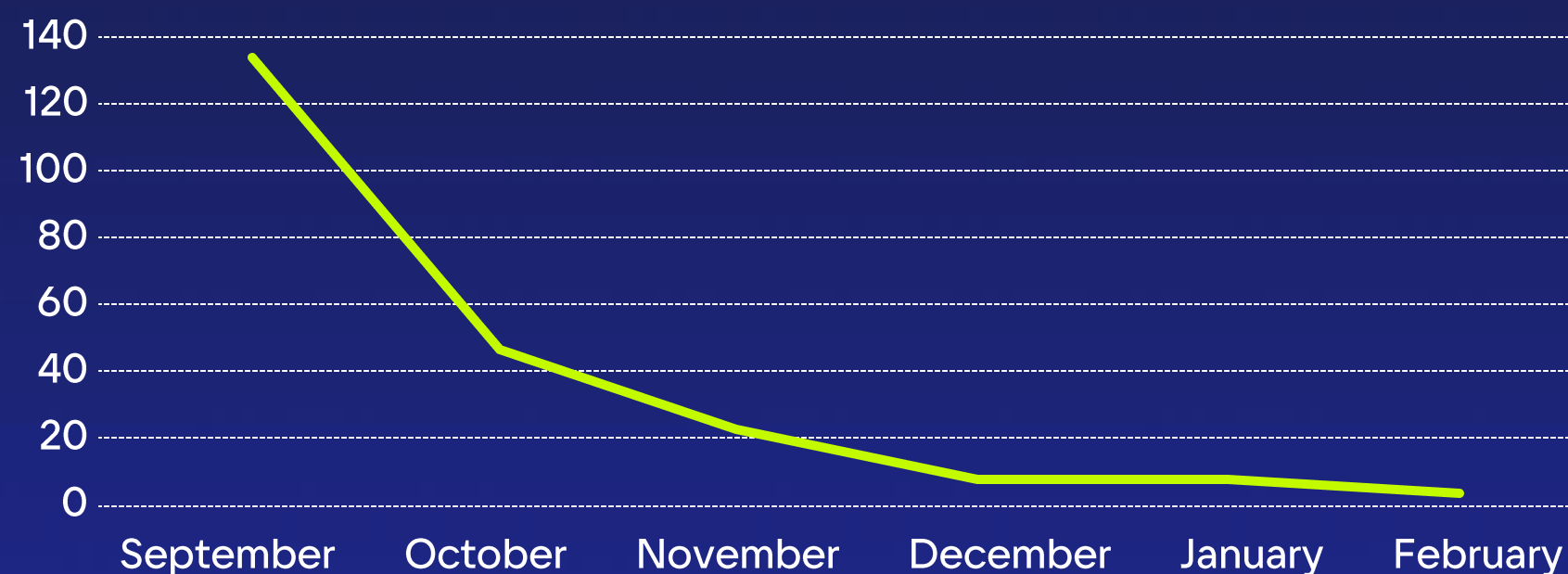


Разработчик	Nexon (Корея)
Жанр	Action
Релиз	21.09.2024
Цена	F2P
Доход	10.5 K
Кол-во копий	212 K

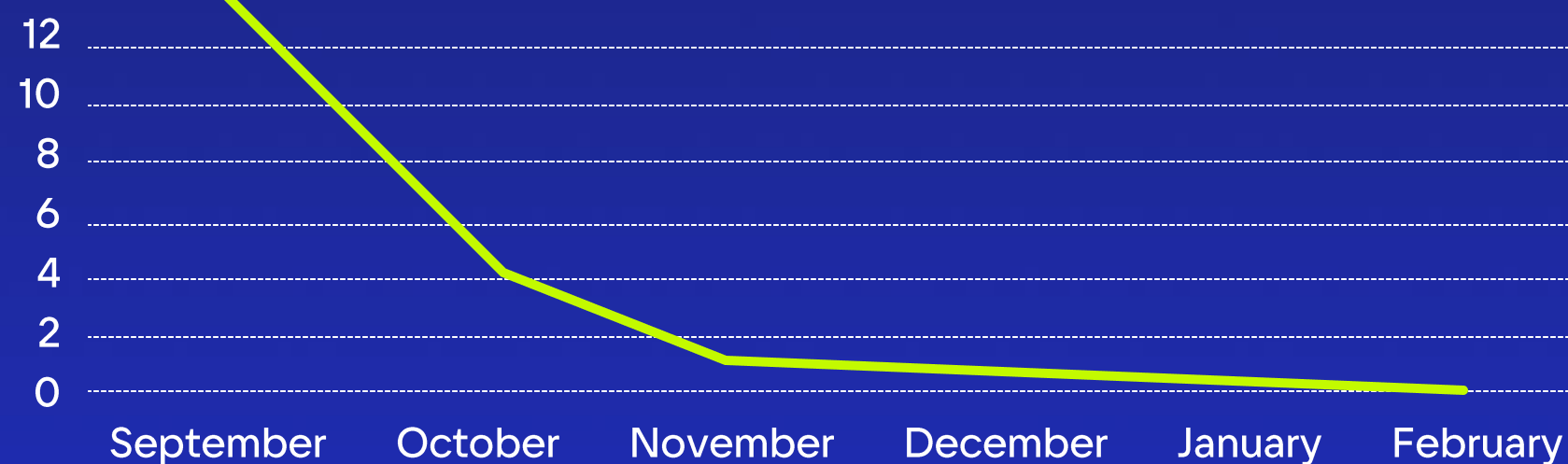
### Доход по странам



### Установлено копий в тыс



### MAX CCU в тыс





VK Play

Спасибо  
за  
внимание

