

Vivid Games podsumowuje luty

Vivid Games zaprezentował wstępne wyniki za luty.

Spółka postawiła na dużą inwestycję w pozyskanie użytkowników, zachowując stabilne przychody i spodziewa się w najbliższych miesiącach przełożenia wydatków inwestycyjnych na zysk.

„W lutym postawiliśmy na mocne inwestycje w płatne pozyskanie użytkowników. Był to duży wydatek, jednak niezbędny, by w najbliższych miesiącach znacząco poprawić wynik spółki. Systematycznie realizujemy założenia naszej strategii, utrzymujemy przychody na stabilnym poziomie i panujemy nad kosztami. W tym roku poszerzymy nasze portfolio o kilka mocnych pozycji, które przewidujemy w planie wydawniczym. Dodatkowo jesteśmy we wstępnej fazie oceny kolejnych gier i wiemy już, że wkrótce przedstawimy nowe, ekscytujące propozycje. Spodziewamy się, że kolejne premiery i poczynione inwestycje w UA przełożą się wymiennie na wyniki netto spółki w krótkiej perspektywie czasu.” – podkreśla Jarosław Wojczakowski prezes Vivid Games, nawiązując do opublikowanych wczoraj wstępnych wyników za luty. Spółka narastająco wygenerowała w tym roku już 3,5 mln zł przychodów

W ostatnich dniach lutego rozpoczął się kolejny już soft launch zapowiedzianego na II kwartał 2021 Right Swipes. *„Feedback, który otrzymaliśmy od użytkowników jest bardzo pozytywny i daje podstawy, by wierzyć w komercyjny sukces tytułu. Kupujemy użytkowników i prowadzimy różnego rodzaju AB testy, tak by finalny produkt zadziałał jak najlepiej.”* – zdradza Patryk Batko Product Owner tytułu.

Poza wspomnianą wyżej premierą Right Swipes, spółka potwierdziła, że Mythical Showdown zadebiutuje na iOS i Android na przełomie II i III kwartału, a dzięki współpracy z QubicGames kilka tytułów z portfolio spółki trafi w najbliższych miesiącach na Nintendo Switch.