

Raport nr 30/2020

Przyjęcie strategii na rok 2020 i lata następne.

10.06.2020 r., godz. 08:14

Zarząd Spółki Vivid Games S.A. w restrukturyzacji (dalej jako: „Spółka”, „Emitent”), informuje, że w dniu 10 czerwca 2020 Emitent przyjął strategię działalności na rok 2020 i lata następne, która zastępuje dotychczasową strategię działalności Spółki.

Założenia przyjętej strategii to:

- Efektywna produkcja i globalna dystrybucja gier mobilnych.
- Zwiększanie zasięgu gier z zastosowaniem zyskowego marketingu.
- Ciągłe zwiększanie satysfakcji i zaangażowania graczy, a w konsekwencji monetyzacji gier.
- Zwiększanie przychodów z portfolio gier poza platformami mobilnymi we współpracy z zewnętrznymi partnerami.
- Poszukiwanie i prototypowanie nowych konceptów gier.

Celem strategicznym Spółki jest powiększanie portfolio gier o 2-3 wysokiej jakości gry segmentu mid-core rocznie oraz dużej liczby gier z segmentu casual. Gry z obu segmentów będą produkowane wewnętrznie, zlecane zewnętrznym producentom lub pozyskiwane za pośrednictwem programu wydawniczego. Głównymi kanałami dystrybucji będą sklepy Apple App Store oraz Google Play, natomiast wiodącym modelem biznesowym free2play - w zakresie mikropłatności oraz monetyzacji reklamowej. W ramach działań rozszerzana będzie sieć dystrybucji, testowane będą również nowe modele biznesowe, m.in. subskrypcja. Istniejące i przyszłe portfolio gier będzie eksploatowane we współpracy z zewnętrznymi partnerami na możliwie jak największej ilości platform sprzętowych, m.in. Nintendo Switch oraz PC.

Kluczowe w dalszym rozwoju Spółki będzie poszukiwanie nowych konceptów gier przy jednoczesnej koncentracji na najlepszych tytułach w zakresie zwiększania metryk zadowolenia i zaangażowania graczy oraz monetyzacji i zwiększenia zasięgu (ilości pobrań) poprzez działania marketingowe (tzw. user-acquisition) co w efekcie prowadzić będzie do zwiększania przychodów ze sprzedaży.

Osoba reprezentująca Spółkę:

Remigiusz Kościelny – Prezes Zarządu

Podstawa prawna:

MAR – informacja poufna