

Solid Clouds hf: Raungögn staðfesta arðsemi og forsendur fyrir skölun

Eftir krefjandi tímabil endurskipulagningar hefur vinnan við að ræsa markaðsstarf félagsins að nýju skilað raunverulegum árangri. Nýjasta uppfærsla leiksins, Voidbreach, hefur þegar sýnt fram á aukna virkni meðal spilara og staðfesta nýjustu raungögn að félagið hafi náð þeim stöðugleika sem þarf til að styðja við vöxt.

Voidbreach

Uppfærslan Voidbreach, sem gefin var út í desember, er mikilvægur áfangi í vöruþróun Starborne Frontiers. Með þessari viðbót var fyllt í mikilvægt tómarúm í lokaleiks-kerfum leiksins, en lengra komnir spilarar höfðu áður afar takmörkuð verkefni. Markmið uppfærslunnar var að bæta varðveislu spilara (e. retention) og auka tekjumöguleika með nýjum áskorunum og dýpri samvinnu í gegnum bandalög.

- Virkni spilara í samvinnukerfum bandalaga (e. Alliance Raids) hefur meira en tvöfaldast síðan uppfærslan kom út.
- Spilun hjá þessum kjarnahópi hefur aukist gríðarlega og hefur sú þróun haldist stöðug inn í febrúar.

Tryggð spilara og langtímavirði

Samhliða aukinni virkni hefur greining á kauphefð spilara staðfest gæði þess hóps sem spilar leikinn. Gögnin sýna að Starborne Frontiers byggir upp sterka tryggð sem skilar sér í endurteknum viðskiptum til langs tíma:

- Yfir 7% spilara sem koma í leikinn hafa gerst kaupendur, sem er vel yfir viðmiðum sambærilegra leikja sem er milli 2-3%.
- Um 60% þeirra sem versla í leiknum gerast endurteknir kaupendur.
- Fimmti hver kaupandi hefur verslað fimm sinnum eða oftar og um 10% kaupenda hafa verslað tíu sinnum eða oftar.

Raungögn úr rekstri sýna jafnframt mikinn styrk í "löngum hala" (e. long tail) eldri árganga, sem skiptir miklu máli fyrir tekjamyndun leiks sem þessum. Allir spilarahópar ársfjórðunga ársins 2024 hafa nú annaðhvort náð, eða eru við það að ná, fullri endurgreiðslu auglýsingakostnaðar. Sem dæmi er Q3 2024 þegar kominn í 123% ROAS og Q4 2024 í 112%, á meðan hæsti einstaki hópurinn (Q1 2024) stendur í 152%. Þetta staðfestir að spilarar halda áfram að versla mánuð eftir mánuð og skila vaxandi hagnaði löngu eftir að þeirra var aflað.

Skölun og markaðssetning: Stöðugleiki endurheimtur

Stjórnarformaður Solid Clouds benti á það á síðasta aðalfundi að helsta áhætta félagsins lægi í getunni til að skala upp auglýsingar. Sú áhætta raungerðist á miðju ári 2025 þegar vöxtur stöðvaðist í kjölfar þess að draga þurfti úr markaðssetningu og tilraunir til að ræsa vöxtinn að nýju skiluðu ekki tilætluðum árangri.

Eftir markvissa vinnu við úrbætur á síðustu mánuðum hefur félagið nú tekið fulla stjórn á markaðsstarfinu á ný:

- Desembermánuður var sá besti hvað varðar arðsemi (e. ROAS) frá því að auglýsingar hófust að nýju á miðju ári 2025.
- Janúar sýnir enn betri ROAS niðurstöður en desember og benda gögnin til þess að mánuðurinn muni skila yfir helmingi auglýsingakostnaðarins til baka á fyrstu 60 dögnum

Áherslur og næstu skref

Nú þegar þróun grunnkerfa leiksins er að mestu lokið hefur félagið hnitmiðað reksturinn og stillt upp sérhæfðu teymi sem er sniðið að markaðssókn og skölun. Þessar hagræðingaraðgerðir hafa leitt til þess að fastur kostnaður félagsins hefur lækkað um nær 50% frá upphafi síðasta árs, sem þýðir að félagið er nú mun betur í stakk búið til að breyta auknum tekjum í hagnað.

Samhliða þessum mikilvægu hagræðingum getur félagið nú einbeitt sér að fullum krafti að næsta kafla sem er að efla markaðsstarf þess og tekjur. Eins og fyrr segir hefur það starf gengið vel síðustu mánuði og nú stýttist í að tekjur félagsins standi undir föstum kostnaði þess. Eftir þessar breytingar er því öllum krafti varið í að hámarka vöxt í gegnum markvissar og arðbærar auglýsingaherferðir.

Undirbúningur fjármögnunar

Solid Clouds er nú í þeirri stöðu að reksturinn er mun léttari en áður og innviðir leiksins tilbúnir til að styðja við þá skölun sem gögnin sýna að sé möguleg. Félagið vinnur því nú að undirbúningi við næstu fjármögnun og er markmið hennar að tryggja hóflegt en nauðsynlegt rekstrar- og vaxtarfjármagn til ná fullum þunga í markaðssetningunni á þeim grunni sem nú hefur náðst.

Fyrir frekari upplýsingar hafið samband við

Fjárfestatengsl:

Egill Örn Sigurjónsson
egillsig@solidclouds.com

Viðhengi

[Solid Clouds hf: Raungögn staðfesta arðsemi og forsendur fyrir skölun](#)