

Pitch Deck



**Premium Action Roguelike с
долгосрочной монетизацией**

Didar Koshanov
GAMEDIRECTOR AND CEO
OF WOOD CABIN GAMES



Рыночная — ВОЗМОЖНОСТЬ

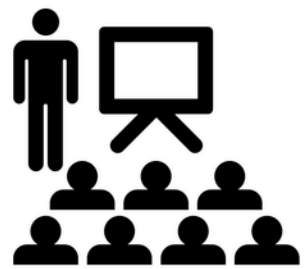
- Жанр **action-roguelike** относится к сегменту **premium-инди** с устойчивым спросом и высоким временем в игре.
- По данным **Verified Market Reports**, рынок roguelike-игр оценивался в **~\$3,2 млрд** в 2024 году и прогнозируется рост до **~\$8,1 млрд** к 2033 году (**CAGR ~10–12%**). Рост обеспечивается не только притоком новых игроков, но и высокой повторной вовлечённостью существующей аудитории жанра (**ЦА**). Для инвестора это означает более предсказуемые **long - tail** (долгосрочные) продажи по сравнению с разовыми **narrative-проектами**.

Почему стоит инвестировать сегодня?

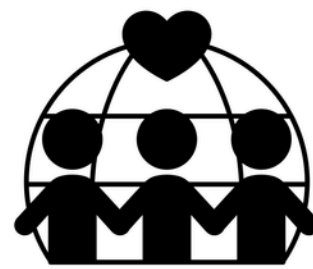
- 1 Рынок premium-инди перешёл от фазы резкого роста к фазе стабилизации, что снижает волатильность.
- 2 Алгоритмы Steam и консолей всё сильнее поощряют проекты с высокой реиграбельностью и регулярными апдейтами.
- 3 Early Access (Ранний Доступ) стал не экспериментом, а проверенным инструментом ранней монетизации и валидации (проверки соответствия) спроса.
- 4 Успехи Hades I - II и Cult of the Lamb подтверждают, что аудитория готова инвестировать время и деньги в системные action-roguelike игры.

— Проект “ORION - CULT OF THE DROWNED GOD”

Action-roguelike, сочетающий динамичные боевые забеги с управлением поселением (сообществом) и базой.



Ключевая геймплейная фантазия строится вокруг ответственности игрока за созданную им экосистему.



Каждый боевой забег влияет на состояние и развитие базы, персонажей и доступные механики.



Проект с самого начала проектируется как продукт с долгим жизненным циклом, а не разовым прохождением.

— Игровая петля и удержание

- Основная “петля” (loop) состоит из **боевых забегов, получения ресурсов, управления поселением и мета-прогрессии.**
- Постоянные улучшения и открытие новых систем создают **ощущение роста** даже после **неудачных забегов.**
- **Эмоциональная привязанность** к NPC усиливает желание **возвращаться и защищать** достигнутый **прогресс.**
- Такая структура напрямую коррелирует с высоким retention (удержание клиентов) и LTV (LifetimeValue).

CORE GAMEPLAY LOOP



— Конкурентные преимущества (сравнительная основа)

Наш подход придаёт более **широкий спектр** некоторым **ключевым** направлениям и **улучшениям**, что делает наш проект уникальным (основываясь на **“упущениях” конкурентов**)

Фичи	Oreon	Cult of the lamb
Уникальность нарратива (сюжетная основа)	V	X
Неимение ограничений в объединении кор механик	V	X
Визуальный стиль	V	V
Кор механики	V	V

— Бизнес модель

Следование тренду индустрии - гарантирует успех в продажах.

Long-tail продажи, **DLC (дополнения)** и регулярные апдейты контента - увеличивают совокупную **lifetime-выручку**.

Модель распространения — premium

- Лидирующие торговые площадки:
 - Steam - 132 млн. пользователей
 - Epic Games Store - 292 млн. пользователей
- Релиз проекта при поддержке **крупного издателя** в лице **ведущих западных студий** (партнёрство / сотрудничество)
- Маркетинг по принципу **коллаборации** с известными западными **стримерами** и **летсплеерами (YouTube/Twitch/TikTok/Instagram)**

Финансовый прогноз при рекомендуемой цене \$19.99 — соответствующей аналогичным проектам жанра.

- Комиссия **Steam** составляет ~**30%**, что даёт около **\$13.99** чистой выручки с каждой копии.
- Консервативный сценарий предполагает продажи **100–300 тыс.** копий в течение **6** месяцев. Даже при минимальных продажах выручка составляет **\$2–7 млн gross**.
- Оптимистичный сценарий основан на бенчмарках (примерах) жанра и аналогов, предполагая **500–800 тыс.** копий, что равно **\$7-11 млн gross**.

Бесценный опыт разносторонней и состоявшейся команды разработчиков

- Каждый членкоманды является опытным **Senior** специалистом в своей области с опытом **5-7 лет** в сфере гейм-дева
- Команда уже прошла полный цикл разработки, начиная с этапов прототипирования, продакшена, сертификации и последующей публикации крупного **narrative 2D-adventure** проекта **Letters Of War** с последующим релизом в **Steam** и **EpicGames Store**

Wood Cabin Games —
хорошо
зарекомендовавшая себя и
независимая студия с
командой **полного цикла**,
состоящей из **10 человек**,
включая CEO и по
совместительству **Гейм-
директора**.

Проект «**Letters Of War**»
успешно выпущен на
Steam и **EpicGames Store**,
что подтверждает
способность команды
доводить продукт до
**релиза с гарантированно
высоким качеством
продукта**.

CEO и Game Director Дидар
Кошанов отвечает за
планирование, бюджет и
коммуникацию, а сама студия
является участником **Astana
Hub**, что даёт преимущество
касательно **налогообложений**
при **существенных**
показателях
гарантированного дохода.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ССЫЛКИ (ПОРТФОЛИО) СТУДИИ
WOOD CABIN GAMES И ПРОЕКТА “LETTERS OF WAR”:

https://store.steampowered.com/app/3777000/Letters_of_War/

<https://www.youtube.com/watch?v=RnilhucwWHo>

<https://digitalbusiness.kz/2025-12-17/kazahstanskaya-igra-letters-of-war-popala-na-mezhdunarodnuyu-platformu-steam/>

<https://www.instagram.com/woodcabin games/>

— **Команда и снижение
ИНВЕСТИЦИОННЫХ
РИСКОВ**

— Roadmap 2026 - 2027 (1,5 года)

● **Первый этап** — вертикальный срез, демонстрирующий core-loop и визуальное направление (основной этап разработки).

● **Третий этап** — полный релиз с маркетинговым масштабированием (начало доходного оборота).

● **Второй этап** — Early Access, позволяющий начать продажи и получить обратную связь (первичная узнаваемость ЦА).

● **Пострелизная поддержка** обеспечивает дополнительный доход и рост LTV за счёт long-term поддержки проекта, выпуска DLC и постоянного апдейта контента (приумножение доходного оборота в долгосрочной перспективе).

Инвестиционное предложение

- Запрашиваемый объём инвестиций: ~\$205,000. Средства планируется направить на **разработку и маркетинговую поддержку** релиза.
- Формат сделки: **долевое участие в компании.**
- **Цель инвестиций** — создание коммерчески успешного IP с потенциалом масштабирования.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОЕКТА ВИДЕО ИГРЫ ORION

ООО "Wood Cabin Games"		
Вводные данные:		
Горизонт расчета расходов,	24	месяцев
в том числе:		
разработка проекта видео игры	12	месяцев
реализация (продажа) видео игры	12	месяцев
Годовой объем продаж	300,000	копий
Команда	8	участников
Участник АСТАНА ХАБ:		
ИПН	0	льготы
НДС	0	льготы
КПН	0	льготы
Необходимый объем Инвестиций	102,562,600	тенге (эквивалент \$)
		205,125
Возврат инвестиций в первый месяц продаж от начала выпуска видео игры	102,562,600	тенге (эквивалент \$)
		205,125

Прогнозируемые расходы проекта видеоигры ORION				
				курс тенге/долл.
№	Наименование расходов	Расходы в месяц, тенге	Ед. изм. в месяцах	Общая сумма расходов за год, тенге
1.	Оплата услуг специалистов (руководитель проекта, художник, аниматор, программист):	5,250,000	12	63,000,000
1.1.	руководитель проекта	750,000	12	9,000,000
1.2.	художник	750,000	12	9,000,000
1.3.	аниматор	750,000	12	9,000,000
1.4.	программист (бекэнд)	750,000	12	9,000,000
1.5.	программист (фронтэнд)	750,000	12	9,000,000
1.6.	композитор	500,000	12	6,000,000
1.7.	геймдизайнер	500,000	12	6,000,000
1.8.	сценарист	500,000	12	6,000,000
2.	Налоги и другие обязательные платежи в бюджет (без НДС и ИПН)	1,098,550	12	13,182,600
	Налоги по оплате труда	1,098,550	12	13,182,600
	ОПВ 10%	525,000	12	6,300,000
	СО 5%	236,250	12	2,835,000
	ВОСМС 2%	105,000	12	1,260,000
	ООСМС 3%	157,500	12	1,890,000
	ИПН 10% (освобождение по АстанаХаб)	68,000	12	816,000
	СН 11%	74,800	12	897,600
3.	Расходы на Движок (Unity) \$230 ежемесячно	115,000	12	1,380,000
4.	Маркетинг (СМИ, YouTube, Twitch, Instageram, TikTok, Летсплееры, Блоггеры т.д.)			25,000,000
5.	ИТОГО (без НДС и ИПН), тенге	6,463,550		102,562,600
6.	ИТОГО потребность в инвестициях, долларов США	12,927		205,125

Инвестиционное предложение

Прогнозируемые доходы от реализации проекта видеоигры ORION						
					\$	
№	Наименование	Объем продаж, в месяц	Ед.измерения	Объем продаж,в год	Стоимость, \$/ед копий	Годовой прогноз доходов, \$
1.	Цифровой продукт: Видеоигра – “OREON”	25,000	копия	300,000	19.99	5,997,000
2.	Комиссия Steam (30%) за предоставление платформы	149,925	\$	30%	5.997	1,799,100
3.	Комиссия АстанаХаб (1%) за участие	4,998	\$	1%	0.14	59,970
4.	ИТОГО доход за вычетом комиссии Steam и АстанаХаб	344,828	\$		13.85	4,137,930
5.	ИТОГО доход за вычетом комиссии Steam и АстанаХаб в тенге по курсу 520 тенге/долл США	172,413,750	тенге		6,927	2,068,965,000

**— Давайте вырастим наш бизнес вместе!
Спасибо за внимание!**

Контакты:

НОМЕР ТЕЛЕФОНА +7(701)-808-26-68 (ДИДАР КОШАНОВ, СЕО)

ВЕБСАЙТ WWW.WOODCABINGAMES.COM

ПОЧТА WOODCABINGAMES@GMAIL.COM

СОЦ. СЕТИ @WOODCABINGAMES (INSTAGRAM / TIKTOK)