

بازی‌گوشی مرکز بازی آنلاین موبایل و وب

| بازی به هر جهت |

BAAZIGOOSHI.COM



| بازی به هر جهت |

## چگونه در هر زمان آنلاین بازیگوشی کنیم؟

**بازیگوشی** ... بازی واری سرگرم‌کننده برای کاربران در زندگی دیجیتال  
(زمان‌های انتظار، نصب، دانلود، تبلیغات و سرویس‌گیری)

**Play**      What: sometimes Hypercasual/casual Game

**In**           When: waiting times in Digital life style

**Any**          Why: ontime/realtme with Online Game

Who: any time for All Taste

**Direction**     Where: all time for Web/Mobile Users

How: waiting times Gamification



PLAY IN ANY DIRECTION!

BAAZIGOOSHI



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

## چشم انداز

جذاب‌ترین مرکز بازی آنلاین موبایل و وب  
در سال ۱۴۰۲ در منطقه خاورمیانه



## مأموریت



یکپارچه‌سازی (Integration)

بازی‌واری (Pontifications) و امتیازدهی (Gamification)

در زندگی دیجیتال (Digital Life-style)

کاربران وفادار (Loyal Users) موبایل و وب (Web/Mobile)

با راهکار (Solution) بازیگوشی (Baazigooshi)





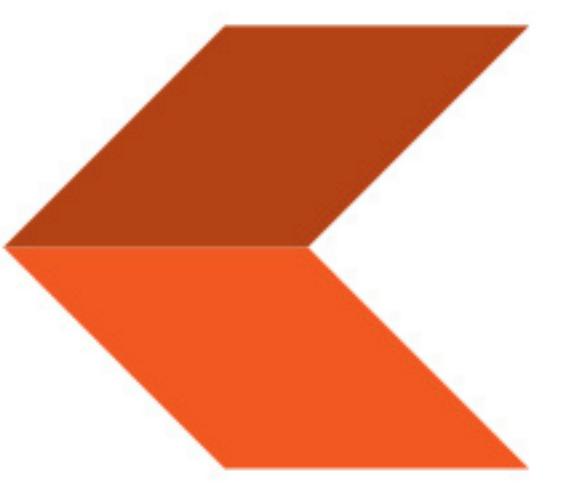
# بوم کسب و کار بازیگوشی

بخش‌های مشتری	ارتباط با مشتری	ارزش‌های پیشنهادی	فعالیت‌های کلیدی	مشارکت‌های کلیدی
<p><b>کانال‌ها</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ فروش از طریق سایت</li> <li>+ فروش از طریق اپلیکیشن (اندروید و iOS)</li> <li>+ فروش از طریق تبلیغات</li> <li>+ فروش از طریق مشارکت تجاری</li> <li>+ فروش از طریق سایر پلتفرم‌های بازی</li> <li>+ فروش از طریق خرج امتیاز و باشگاه‌های وفاداری</li> </ul>	<p><b> وبسایت‌ها</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ اپلیکیشن‌ها</li> <li>+ تحلیل داده‌کاوی رفتاری</li> <li>+ پیامک و پیام صوتی</li> <li>+ تلفن گویا</li> <li>+ پاسخ به کامنت‌ها و رپرتاژ‌های خبری</li> <li>+ پاسخ در شبکه‌های اجتماعی (ایнстagram و تلگرام)</li> <li>+ ایمیل و نوتیف و ب</li> </ul>	<p><b> کاهش هزینه</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ تولیدکننده‌ی محتوا</li> <li>+ تحلیل و نقد خدمات/محصولات</li> <li>+ کاهش هزینه</li> <li>+ تازگی</li> <li>+ عملکرد شفاف</li> <li>+ قیمت و سرویس‌های رایگان</li> <li>+ نتیجه‌گرایی</li> <li>+ پایندی به ارزش‌های ملی و ارزشی و کسب‌وکار</li> <li>+ رفتار محترمانه با ذینفعان</li> <li>+ خودشکوفایی و انگیزه‌ی درونی</li> <li>+ توجه توانمندساز به جزئیات</li> <li>+ چابکی و سخت‌کوشی</li> </ul>	<p><b> طراحی و تولید بازی</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ مدیریت بازی</li> <li>+ جمع‌آوری اطلاعات بازار بازی</li> <li>+ تحلیل/انتشار و توزیع بازی</li> <li>+ برنده‌سازی و اعتباری‌بخشی</li> <li>+ سرمایه‌پذیری و سرمایه‌گذاری بازی</li> <li>+ برگزاری رویدادهای بازی (event)</li> <li>+ SEO/ASO/Blog +</li> </ul>	<p><b> رگولاتوری بازی</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ تولید کنندگان بازی</li> <li>+ اپراتورهای تلفن همراه</li> <li>+ توسعه دهنده‌گان بازی (حقیقی)</li> <li>+ ناشران و تجمیع‌کنندگان بازی</li> <li>+ سرویس‌دهنده‌گان بازی</li> <li>+ بنیاد ملی بازی‌های رایانه‌ای</li> <li>+ رسانه‌های دیجیتال ارشاد</li> <li>+ شبکه‌های اجتماعی</li> <li>+ اپ استورها (داخلی و خارجی)</li> <li>+ استودیوهای بازی سازی</li> <li>+ استیم‌رها، یوتیوب‌ها، بلاگرهای واینرها</li> </ul>

درآمدی	ساختار هزینه
<p><b> جریان‌های درآمدی</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ فروش محصولات و خدمات</li> <li>+ تبلیغات (پاپ آپ ، اتفاقی، بنری، پری رول)</li> <li>+ مشارکت در فروش (B2B)</li> <li>+ مدل اجاره‌ای سرویس (In-App)</li> <li>+ ترافیک مصرفی اینترنت</li> <li>+ مدل درون خرید (In-App)</li> <li>+ بسته‌های ویژه و تخفیف گروهی</li> <li>+ سفارشی‌سازی بازی برای برندها</li> </ul>	<p><b> تبلیغات و بازاریابی دیجیتال</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ تجهیزات و زیرساخت</li> <li>+ جاری</li> <li>+ تحقیق و توسعه بازار</li> <li>+ برنده‌سازی و رپرتاژ خبری</li> <li>+ انتشار بین المللی</li> <li>+ نسخه‌دهی به زبان‌های مرجع</li> <li>+ آموزش و یادگیری</li> </ul>



**BAAZIGOOSHI**  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!



## چرا بازیگوشی (بازی‌های آنلاین موبایل و وب)

+ قابل پیاده سازی  
و اجرا در وبسایت  
و اپلیکیشن به صورت B2B



+ قابل اجرا در اکثر پلتفرم‌ها  
و سامانه‌های کاربر محور



+ برگزاری کمپین  
و کسب درآمد  
از بازی کردن



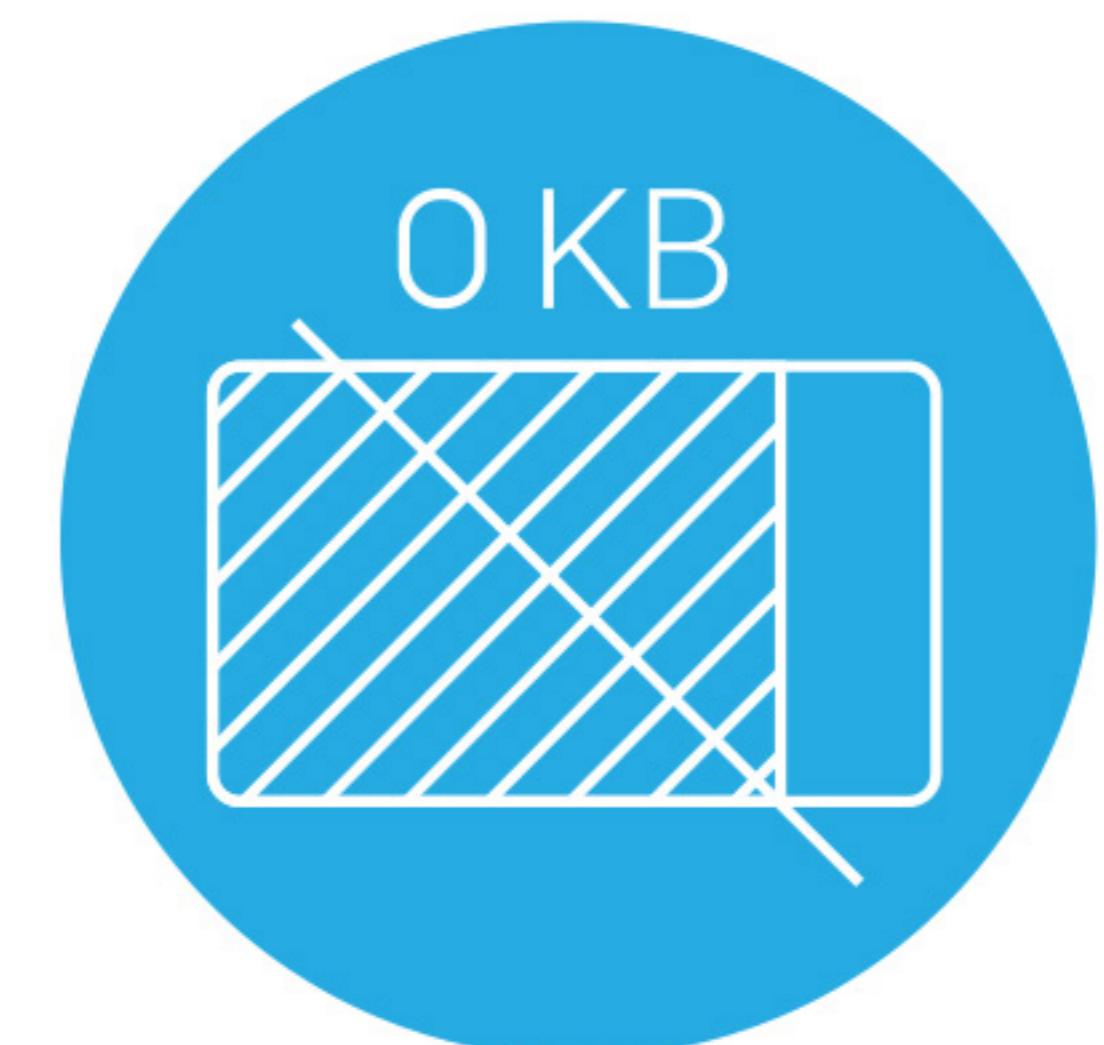
+ اضافه شدن آسان بازی‌ها  
به اپلیکیشن‌های دیگر  
به صورت B2B و B2G



+ راه اندازی سریع  
و بدون نیاز  
به نصب

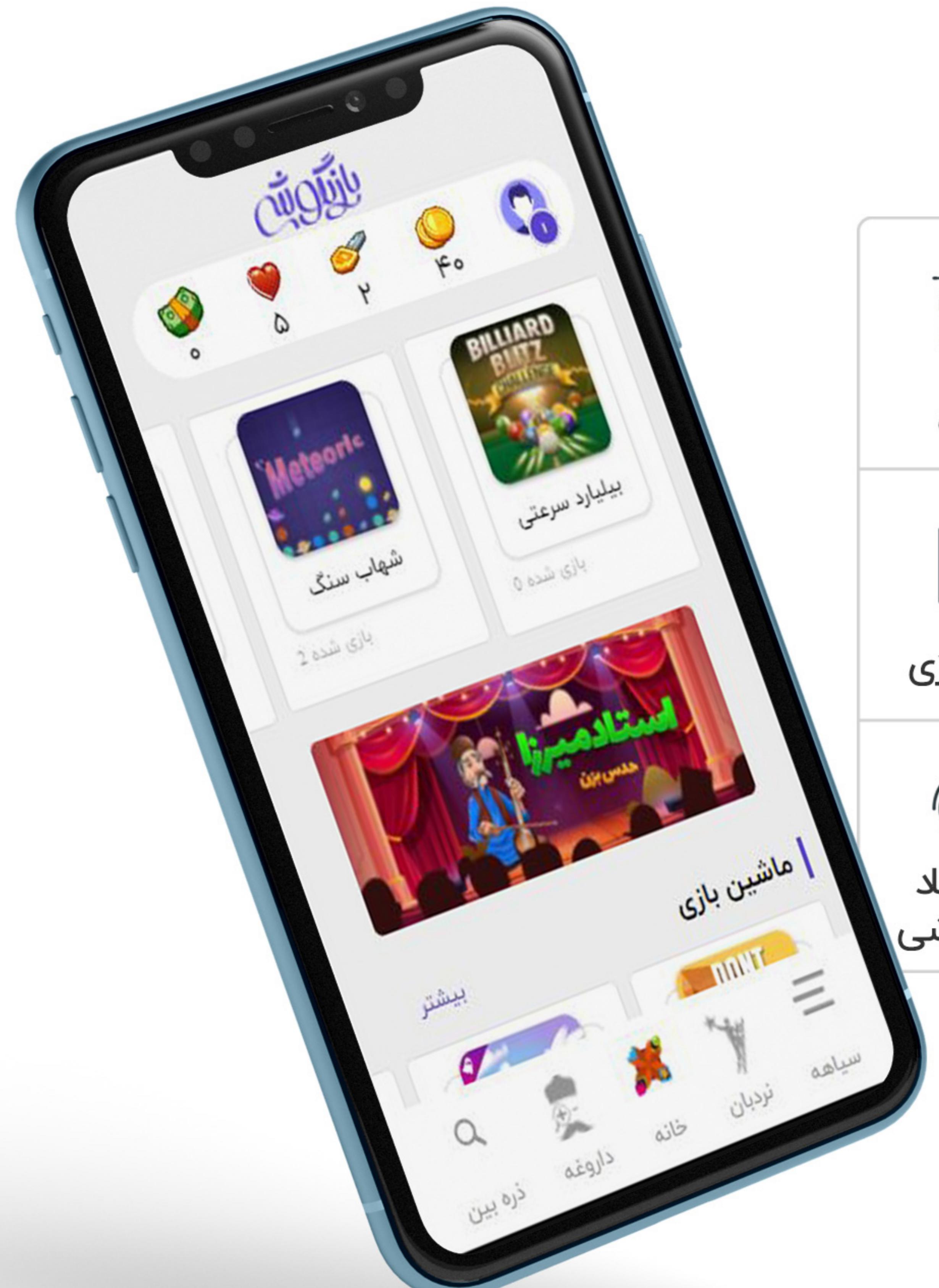


+ اضافه نشدن حجم اپلیکیشن  
بعد از اضافه شدن  
بازی‌ها





**BAAZIGOOSHI**  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!



**بازیگوشی**  
بازی به هر جهت

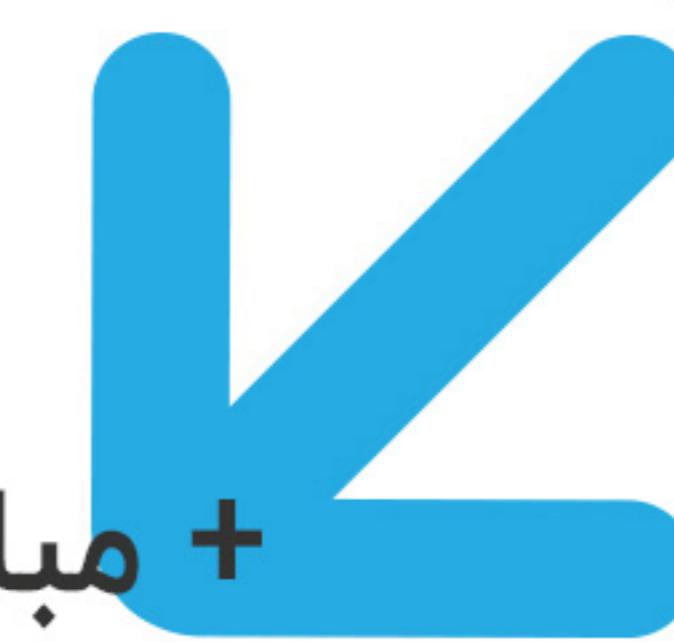


### زانرهای بازی

اکشن	ورزشی	امتیازی	معماهی
استراتژی	کودک	حدس کلمات	ماشین بازی
پیشنهاد بازیگوشی	جدیدترین	مینی گیم	رایگان

### سبک‌های بازی

چند نفره



- + مبارزه
- + پیکار
- + اتحاد
- + دوئل



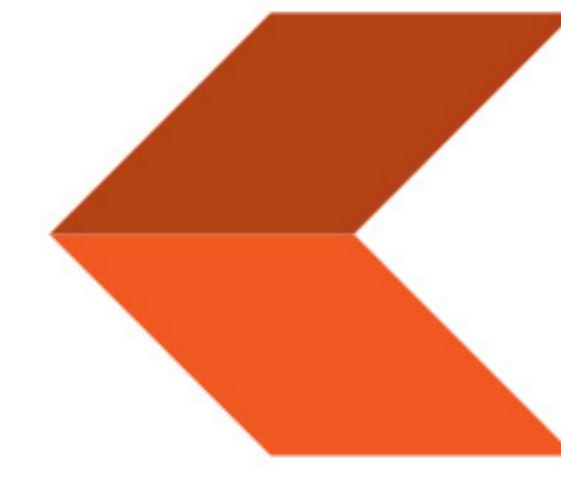
- + چالش
- + رکورد
- + مینی گیم
- + دست گرمی

تک نفره



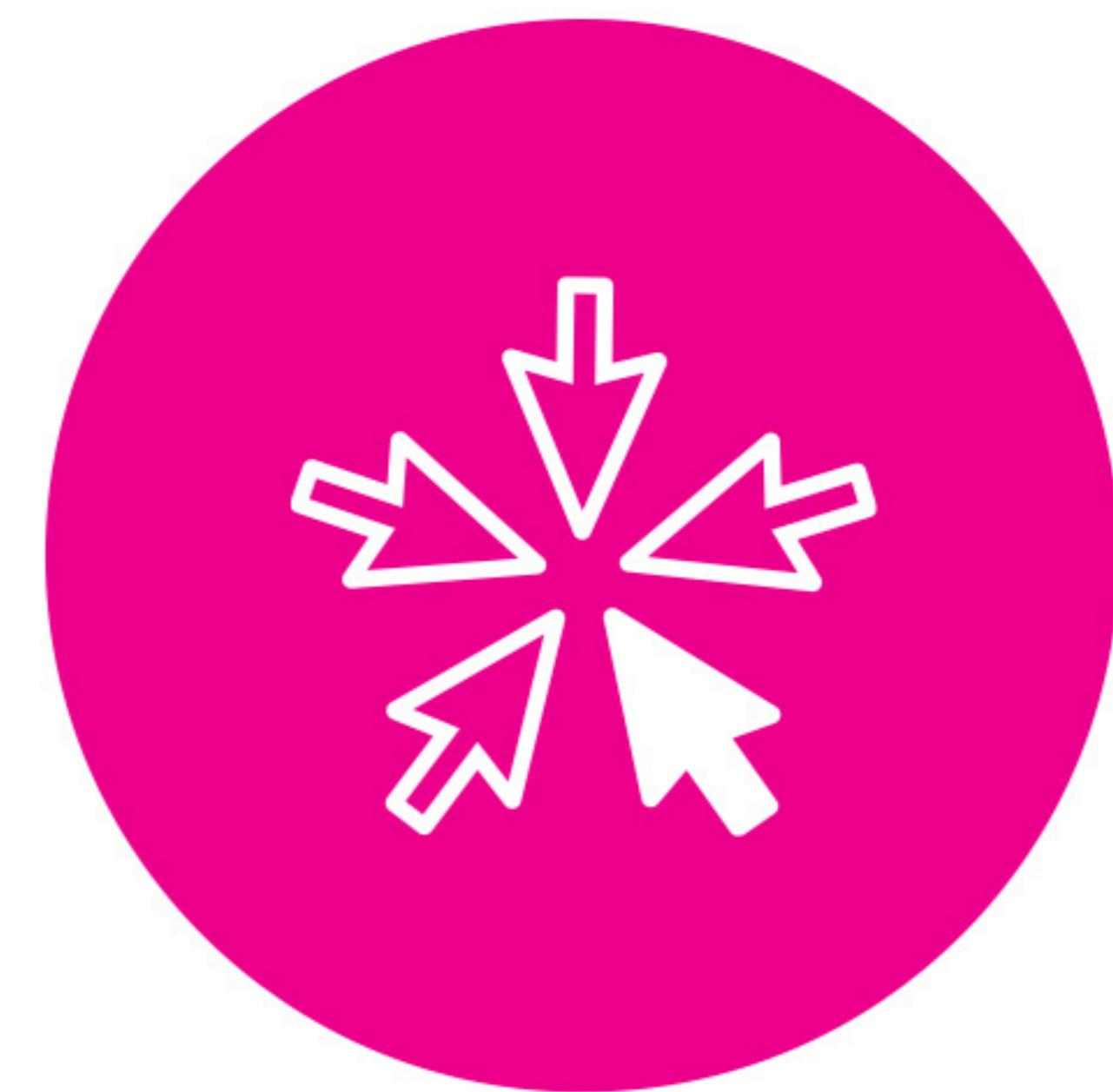
BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

## خدمات پایه اصلی بازیگوشی (Main Micro Services)



جیب

(Income & Wallet)



کلیک

(Ad Service & Advertisement)



پله

(Achievement & Leveling)



داروغه

(Payment & Exchange)



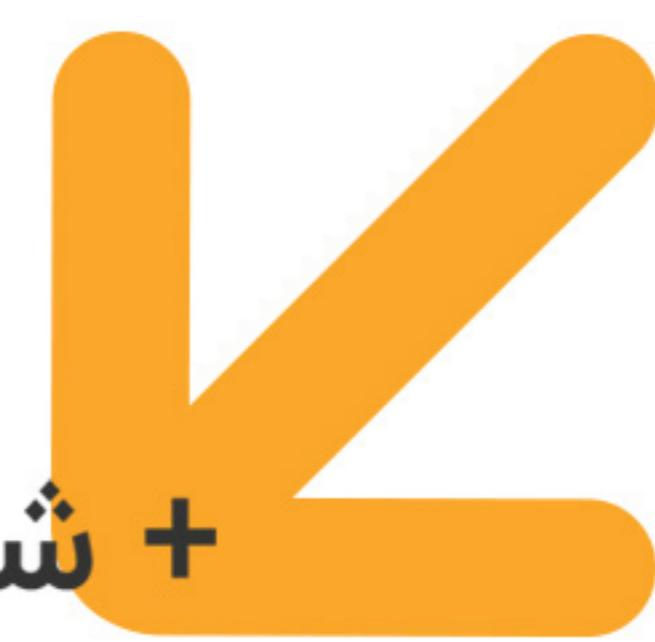
نردهان

(Leaderboard & Ranking)

## دسته‌بندی خدمات پایه (Micro Services Grouping)

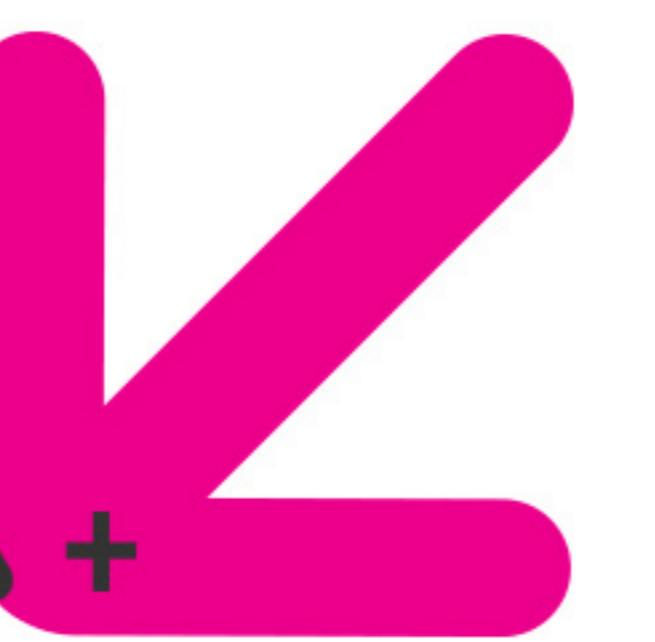


### شخصی‌سازی



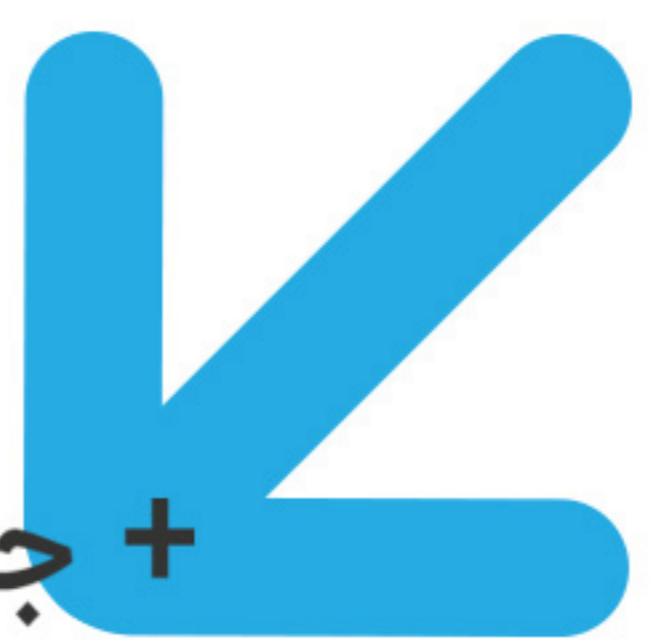
+ شناسنامه  
+ سیاهه

### فروشگاه



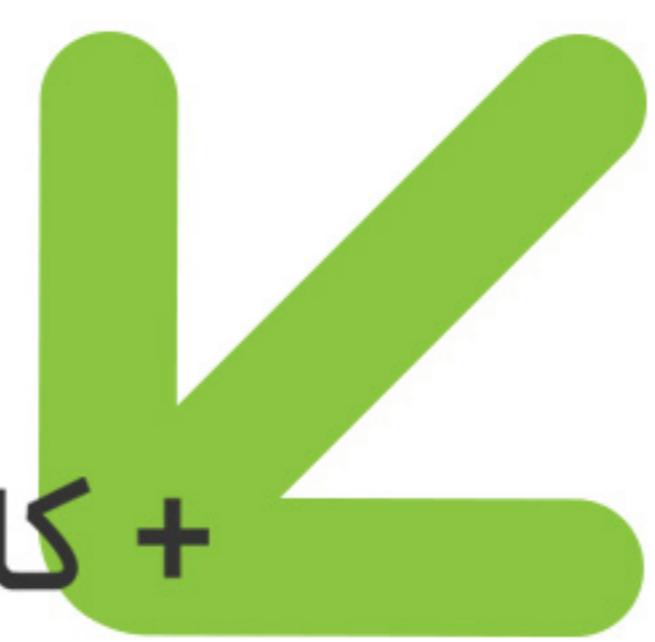
+ دکان  
+ ترازو  
+ دکمه  
+ کادو  
+ کیف

### انگیزشی



+ جیب  
+ نردهان  
+ دعوت  
+ پله  
+ جایزه

### تبلیغات

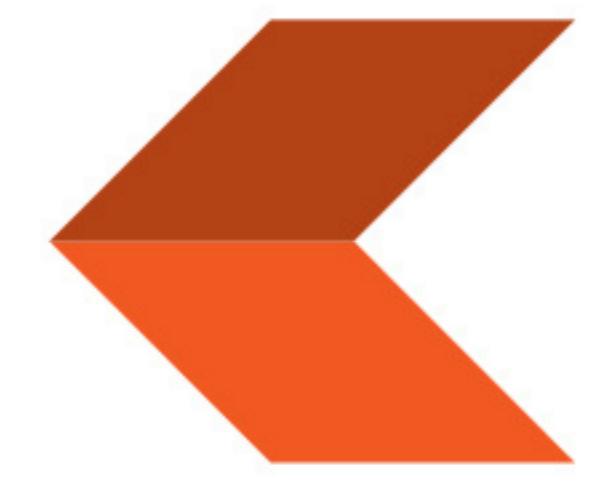


+ کلیک  
+ پیشنهاد

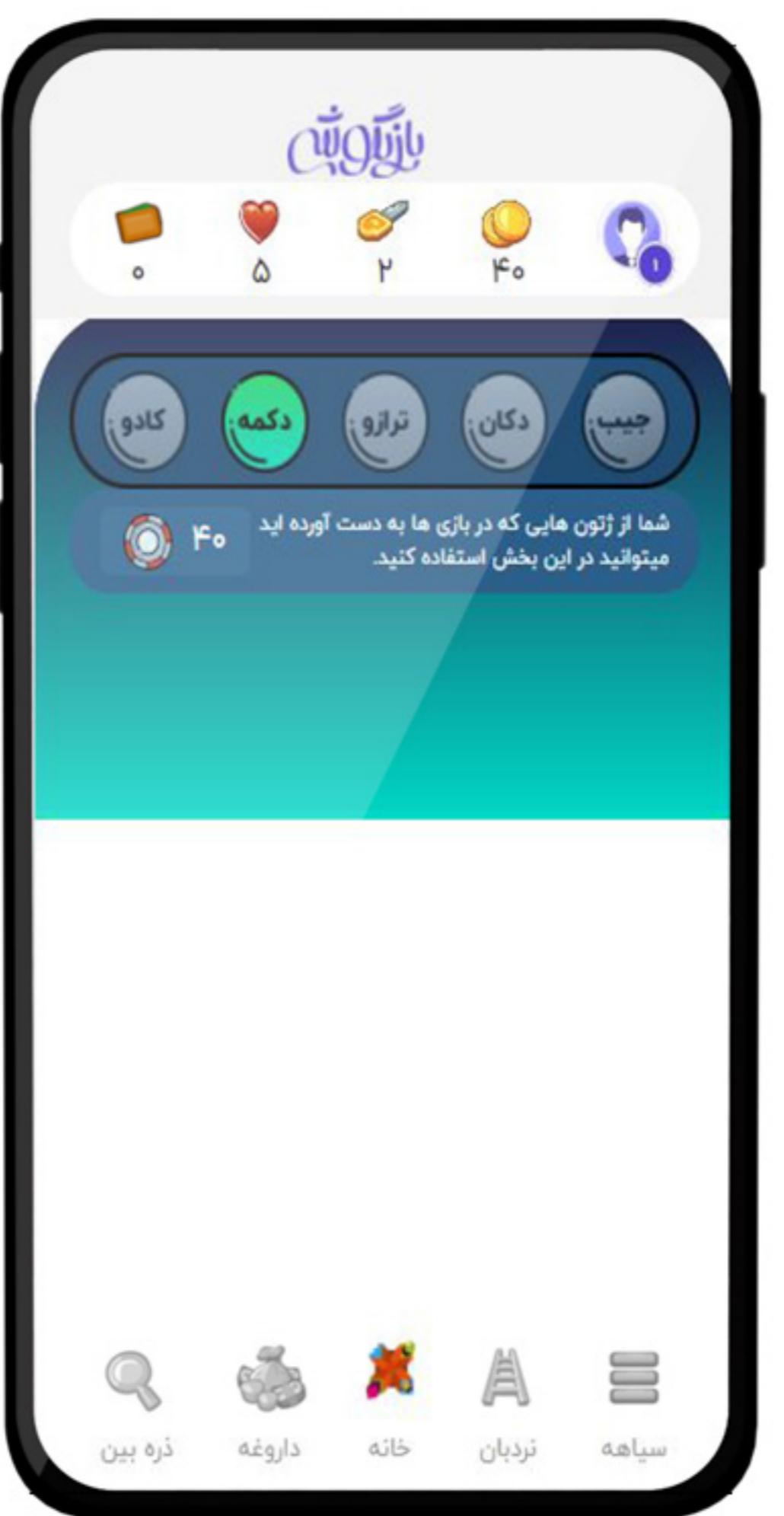


BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

# نما نما (نمایش سرویس‌های بازیگوشی)



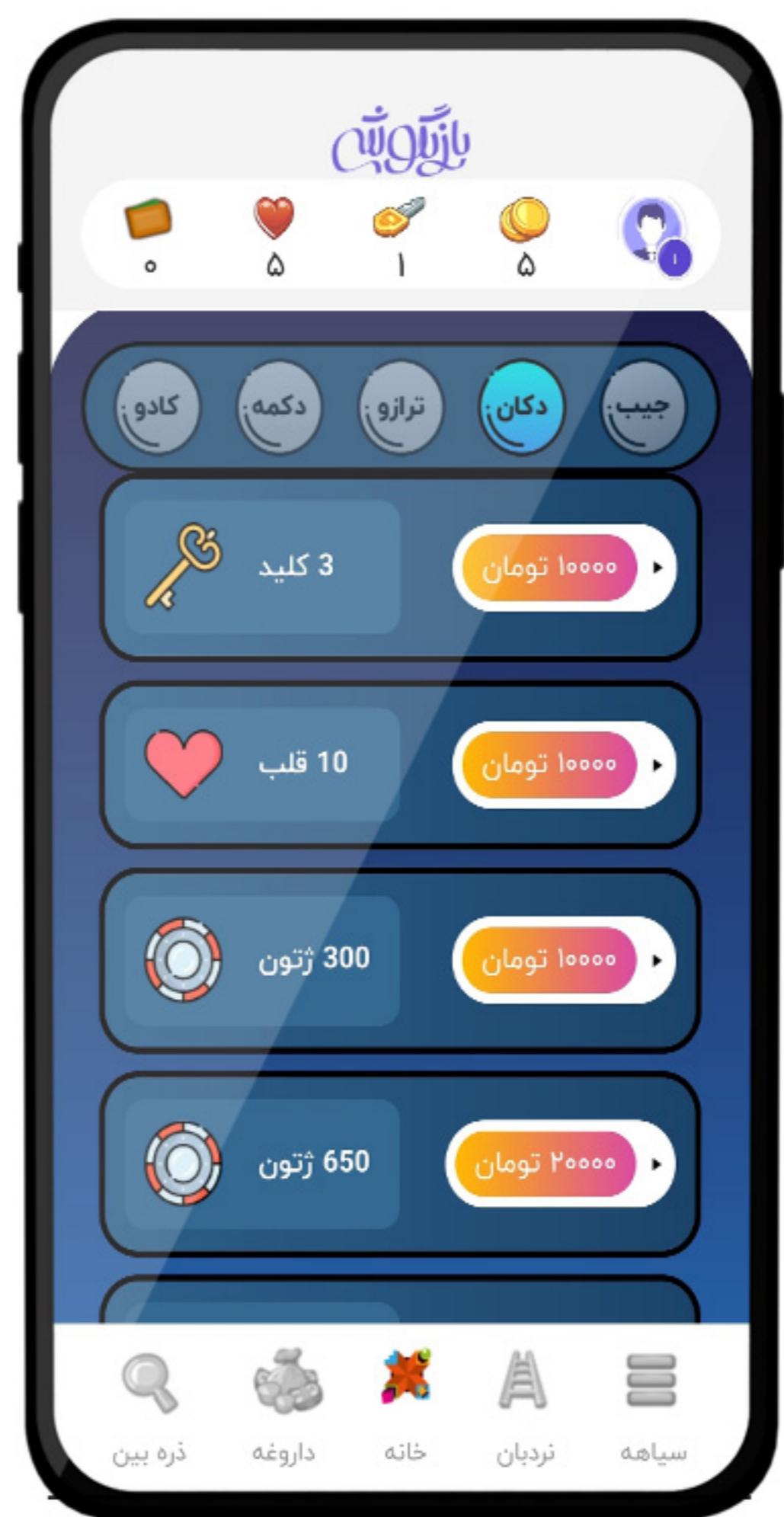
کادو



دکمه



ترازو



دکان



The collage illustrates the diverse range of services offered by BaaZigooshi, including social networking, game discovery, and educational or entertainment mini-games.



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

## فرصت‌ها



اندازه بازار بازی‌های موبایل و وب  
حدود ۲۰۰۰ میلیارد تومانی  
با رشد سالانه بالا



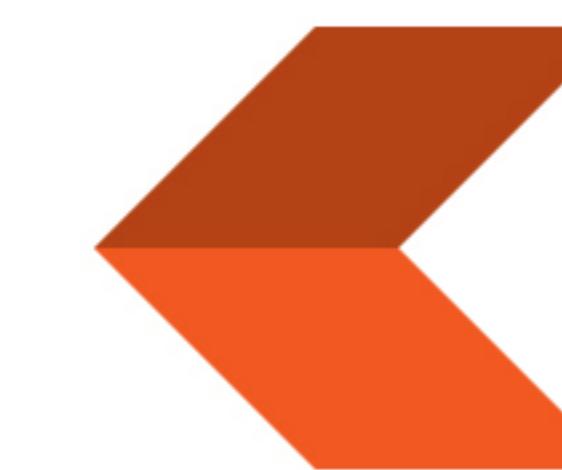
جمعیت جوان  
و آشنا با فناوری  
و علاقهمند به بازی در ایران



وجود پلتفرم‌ها و اپلیکیشن‌های با نصب بالا  
و دغدغهمند برای افزایش Engagement (درگیرکردن/مشغول کردن)  
و Retention (بازگشت هدفمند) و خلق ارزش برای کاربر



## خطرپذیری‌ها



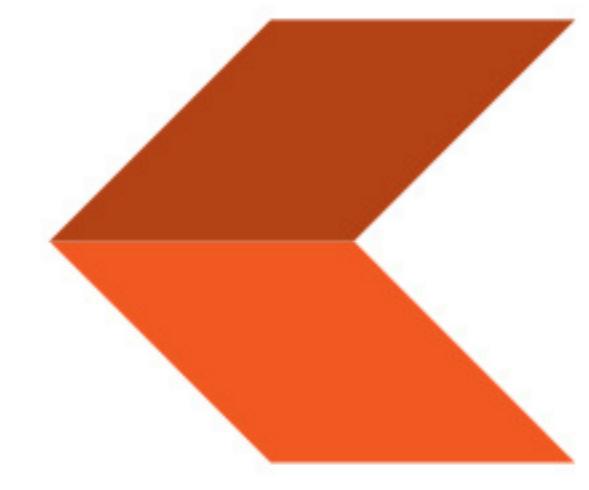
- + افزایش ناگهانی حجم کاربران استفاده کننده
- + کپی کردن محصول و انتشار در بازارهای مشابه
- + ورود محصول رقیب خارجی به بازار داخلی
- + چند لایه کردن فضای داخلی(طرح صیانت)
- + نابرابری در دسترسی به فناوری‌های روز جهان
- + تاکید بر شناسایی هویت کاربران و کم رنگ شدن حریم خصوصی
- + انتشار بازی مغایر با قوانین(اتفاقی)





**BAAZIGOOSHI**  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

اندازه بازار  
Market Size



900 B\$

سطح جهانی

World Wide

مجموع بازار در دسترس

Total Available Market (TAM)

2000 B Toman

سطح ایران

Country Wide

بازار در دسترس قابل خدماتدهی

Serviceable Available Market (SAM)

50 B Toman

سطح محصول

Product Wide

سهم بازار

Market Share (MS)

---

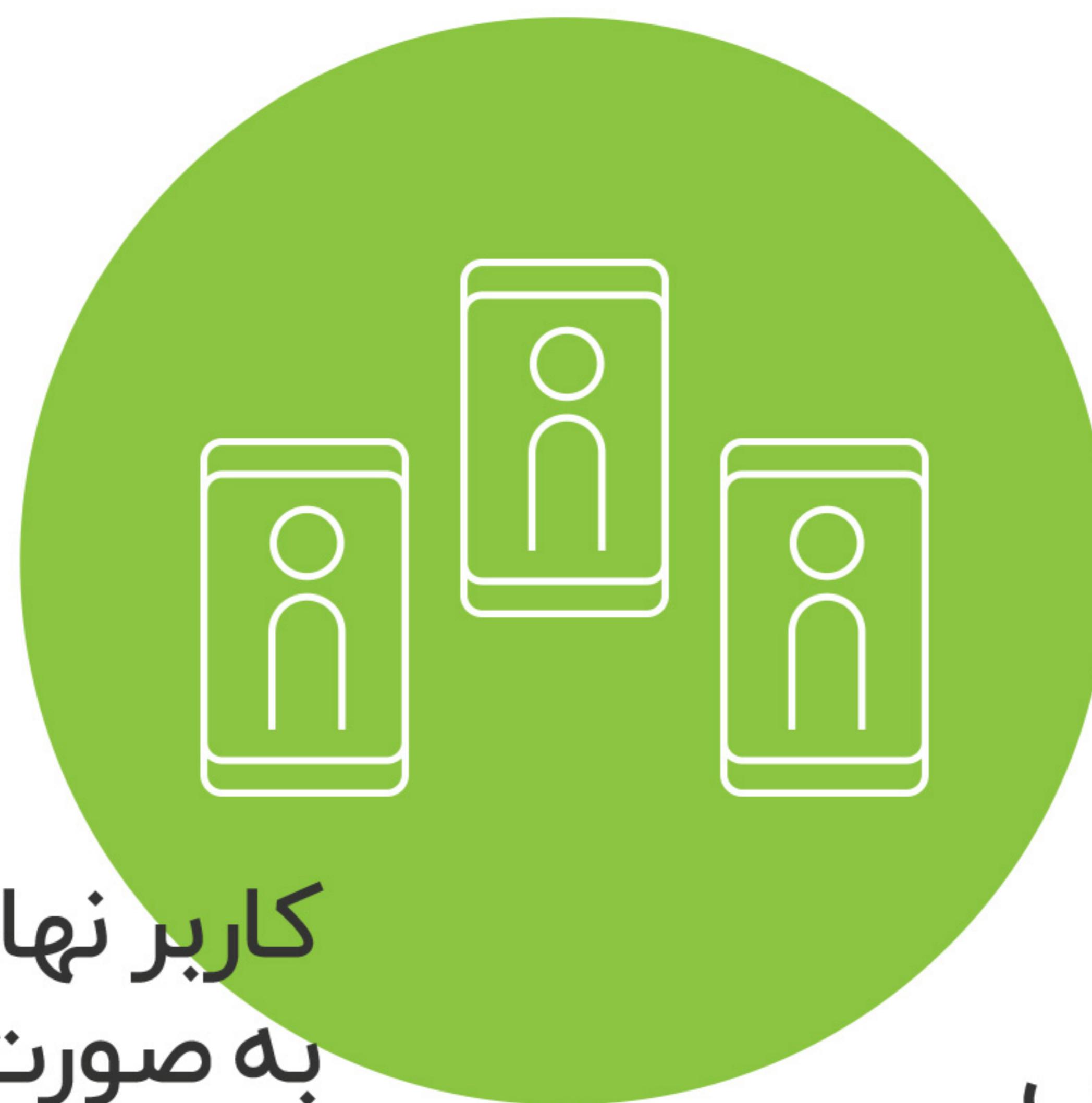
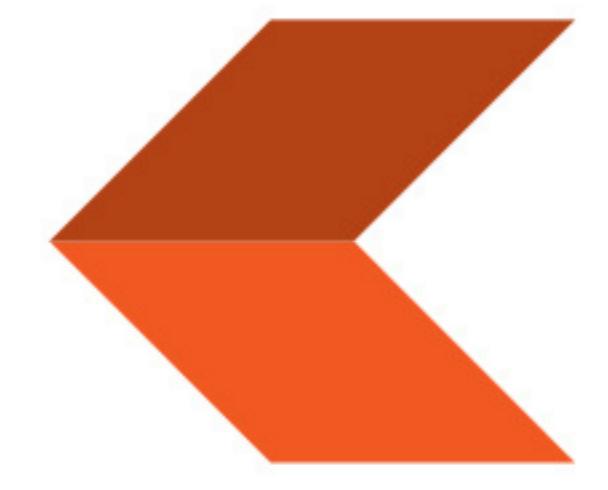
Play Casual/Hyper casual Games With Baazigooshi

---



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

# بازارهای هدف بازیگوشی



کاربر نهایی بازی  
به صورت مستقیم



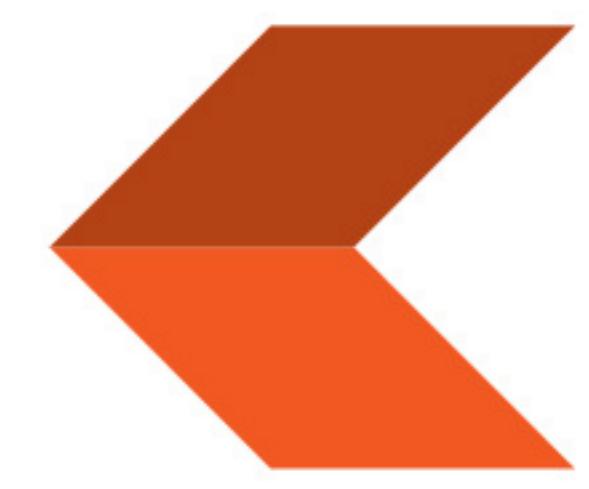
اپلیکیشن‌ها  
و پلتفرم‌هایی تحت وب  
با تعداد یوزر بالا  
B2G , B2B

## | بازارهای هدف :

- پیام‌رسان‌ها
- اپراتورهای تلفن همراه
- سایت‌های مرجع
- فروشگاه‌های اینترنتی
- سوپراپلیکیشن
- آژانس‌های تبلیغاتی
- IPTV
- استورها
- FINTECH
- سلامت الکترونیک



# الگوهای بازاریابی رشد بازیگوشی (هک رشد)



## کانال‌های جذب یوزر

رشد ارگانیک

Training Animation, Content, SEO/ASO, New Games, Blog, Social Media/Network, Referral

بازاریابی سازمانی

Partnership, Contract, Service, Campaign, Event

شبکه‌های اجتماعی

Streamers, Youtubers, Bloggers, winners, Twitterers, Face bookers

فروش

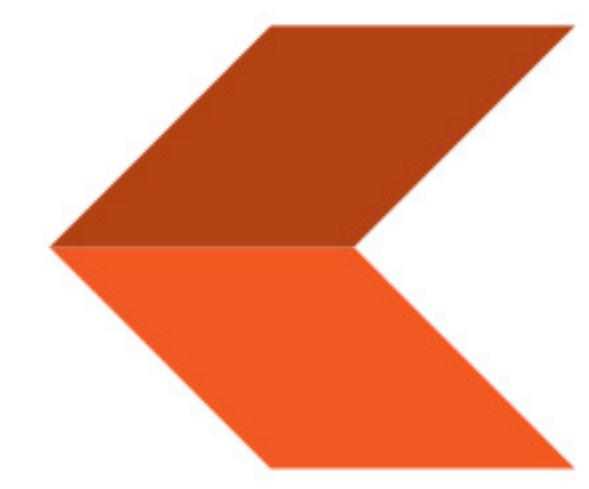
In-app, Sub, FTA, ADS, Viral, Prizing

تبلیغات هدفمند

Pre-Roll, Push notification, Email, SMS, Landing Banner, Affiliation



# مدل‌های درآمدی برای مشتریان (B2C و B2B)



- 
- دریافت مبلغ ثابت  
بابت حذف  
تبلیغات در پلتورم مورد نظر
  - درآمد از محل  
تبلیغات بنری  
و ناگهانی
  - درآمد از محل  
تبلیغات پاداشی  
(ویدئو اجباری)
  - درآمد از محل فروش  
بسته‌های ویژه : بسته ژتون/بسته قلب  
بسته کلید طلایی/خرید اشتراک
  - دریافت حداقل درآمد  
بابت ارائه  
سرویس بازی  
(سرویس دعوت و هدیه)
  - مشارکت درآمد حاصل از  
فروش ژتون،  
قلب و کلید طلایی
  - درآمد از محل تبلیغات  
ویدیوی  
و بنری



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

# داستان های موفقیت بازیگوشی



Success Story

مشتریان سازمانی

مشتریان جدید

توسعه دهنده بازی



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

# رکوردهای بازیگوشی



## شاخص کلیدی عملکرد KPI (Performance)

بیش از ۳۰ میلیون و ۵۰۰ هزار کاربر ثبت شده (مهمان بازیگوشی)

۳/۵۰۰/۰۰۰

بیش از ۱۰ میلیون بازی دو نفره انجام شده

۱۰/۰۰۰/۰۰۰

بیش از ۱۵۰ هزار نصب فعال (مستقیم و share)

۱۵۰/۰۰۰

## شاخص کلیدی هدف KGI (Goal)

بیش از ۲۰ میلیون و ۸۰۰ هزار شماره موبایل ثبت شده

۲/۸۰۰/۰۰۰

بیش از ۱۰۰ هزار کاربر فعال روزانه

۱۰۰/۰۰۰

۰ قرارداد مالکیت (صاحب آثر)

۱۰

۴ مشتری سازمانی

۴

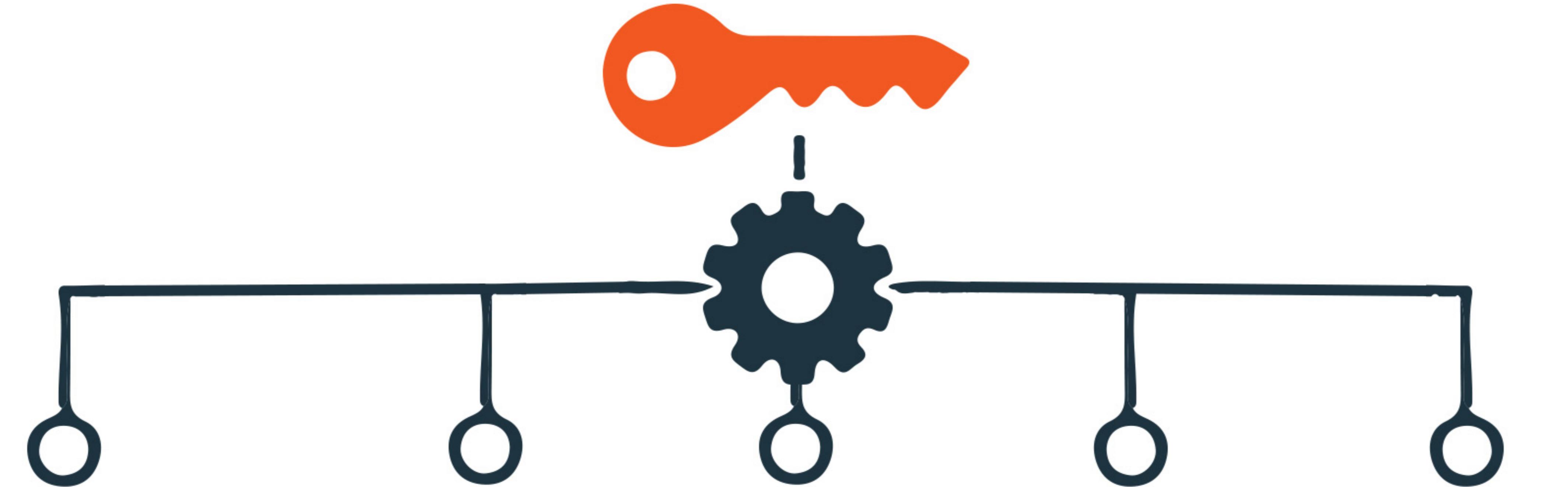
## شاخص کلیدی نتیجه‌ای KRI (Result)

بیش از ۷۰ میلیون تومان درآمد ماهانه

۷۰/۰۰۰/۰۰۰

۲۵ درصد سهم بازار (hyper casual game)

۲۵



انتخاب ژانرهای مناسب قراردادهای معترض هک رشد شتاب رشد بازی اقیانوس آبی

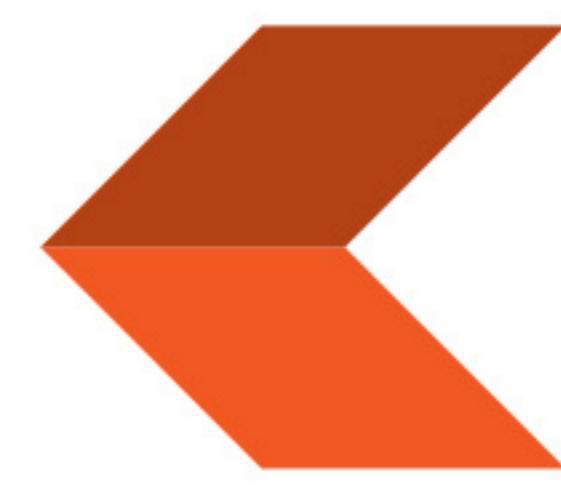
# عوامل کلیدی موفقیت (CSF)

Critical Success Factors





# مزیت‌های رقابتی پایدار



شکار لحظات انتظار  
و احساس بازی‌واری  
(Game Sense)

تیم کوچک اما چابک  
(Flat)

وفاداری به مشتریان  
وفادر

مناسب عموم کاربران  
موبایل و وب

قراردادهای سازمانی  
معتبر

## تحلیل رقبای بازیگوشی

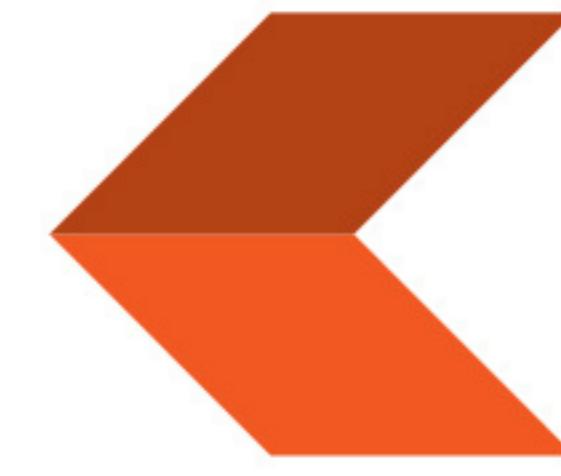


سطح‌بندی کاربر	درآمد/جایزه	باشگاه وفاداری	دکمه	لیدربرد مرکزی	امتیاز	تعداد نصب	تعداد بازی	بازی‌گوشی
دارد	+ جایزه دارد + بخش درآمد در نسخه بعدی فعال می‌شود	دارد	دارد	دارد	۴/۱	+۱۵۰k	بیش از ۱۵۰ بازی	اسنپکیو
ندارد	+ بخش درآمد دارد	ندارد	دارد	دارد	۴/۴	+۵۰ k	بیش از ۲۰ بازی	بازم‌بازی
دارد	ندارد	ندارد	دارد	دارد	۴/۵	+۳۰۰ k	۵ بازی	گیملند
ندارد	ندارد	ندارد	ندارد	ندارد	۳/۳	+۲۰ k	بیش از ۵۰ بازی	تاتامی
ندارد	+ بخش درآمد دارد	ندارد	دارد	دارد	۳/۶	+۲۰ k	بیش از ۱۲۰ بازی	آرکیدیوم
ندارد	جایزه	ندارد	دارد	دارد	۳	+۶۰ k	۱۳ بازی	بازیلی
بازیلی به صورت گیم استور بازی‌های اندرویدی فعالیت می‌کند و یکپارچگی بین بازی‌ها ندارد.								
ندارد	ندارد	ندارد	ندارد	ندارد	به صورت وس بوده و در کافه‌بازار منتشر نشده است	بیش از ۱۰۰ بازی	ایکس‌بازی	

تنها شرکت همکار در این حوزه تاتامی است که بازی‌گوشی با این مجموعه قرارداد احصاری عقد نموده است. (۹۰ درصد سهام تاتامی متعلق به بازی‌گوشی می‌باشد)



# چرخه عمر بازیگوشی



## Road Map

اضافه شدن تبلیغات Ad Mob و سایر Ad Network های بین المللی تا پایان سال

رسیدن به نصب فعال ۲۰۰+ هزار تا پایان سال

رسیدن به نصب فعال ۵۰۰+ هزار تا شهریور ماه سال آینده

نهایی سازی قراردادهای جدید بازی، توسعه و قرارگیری ۱۰۰ بازی جدید در بازیگوشی تا پایان سال

همکاری با ۱۴ مشتری سازمانی جدید در ۱۲ ماه آینده و ارائه API در سامانه های عتبر

رسیدن به ۱۰۰K کاربر فعال در اینستاگرام تا پایان سال

پابلیش نسخه عربی و انگلیسی در گوکل پلی تا پایان سال

جذب پرداخت های مستقیم از اپراتورهای ایرانسل، رایتل و همراه اول تا پایان سال

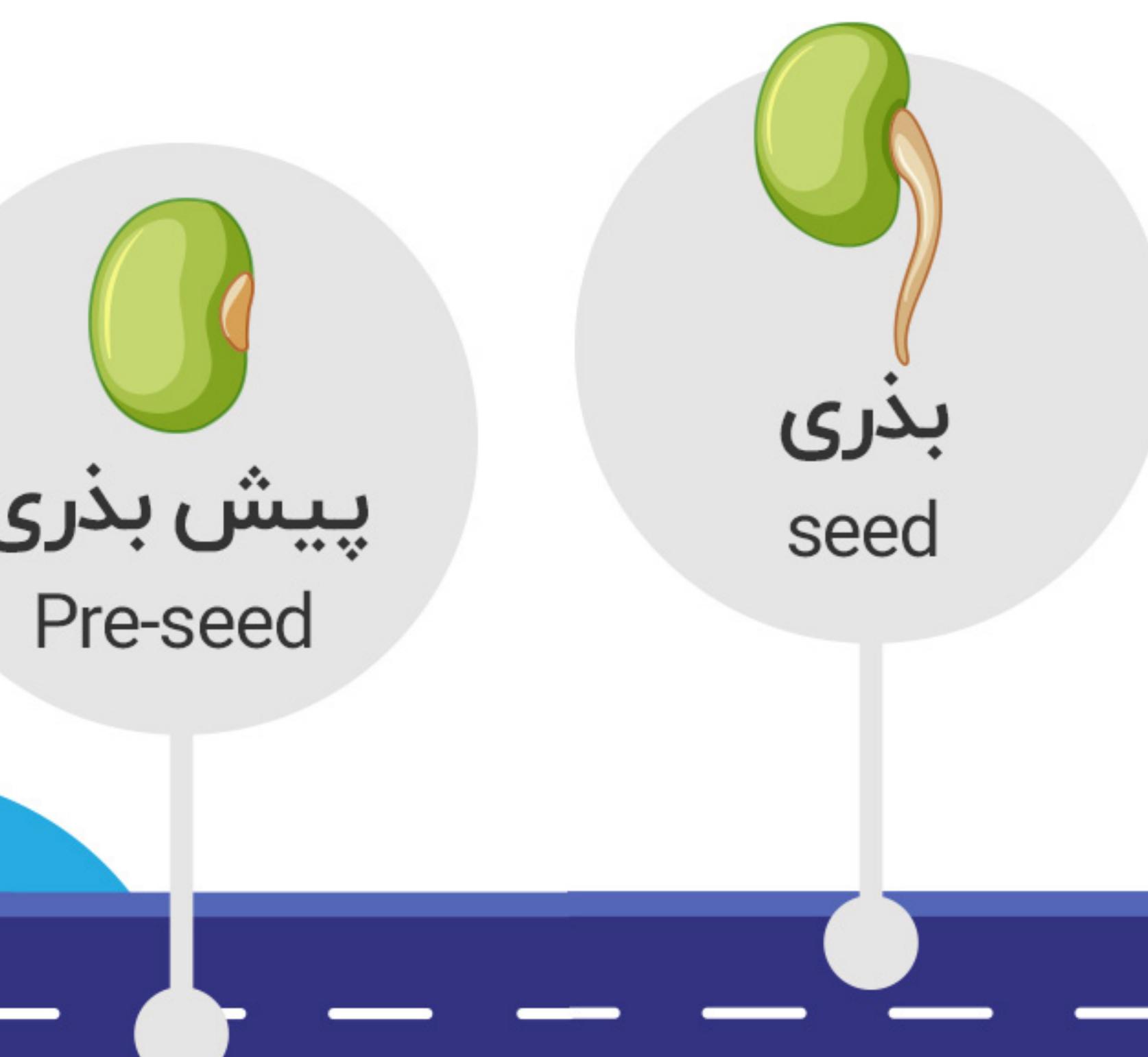
## مرحله آغازین

آبان ۱۳۹۷ تا دی ماه ۱۳۹۸

- + تحقيقات ميداني (sketch)
- + نسخه مدادي (sketch)
- + تيم سازی اوليه
- + طراحی نقشه راه فني
- + نسخه MVP محصول
- + ارزیابی و محکزنی ایده
- + تحلیل رقبا و مشتریان سازمانی
- + برنامه کسب و کار
- + بازارسازی و برنده سازی اوليه

## بلغ نسبی

بهمن ماه ۱۳۹۸ تا شهریور ۱۴۰۱



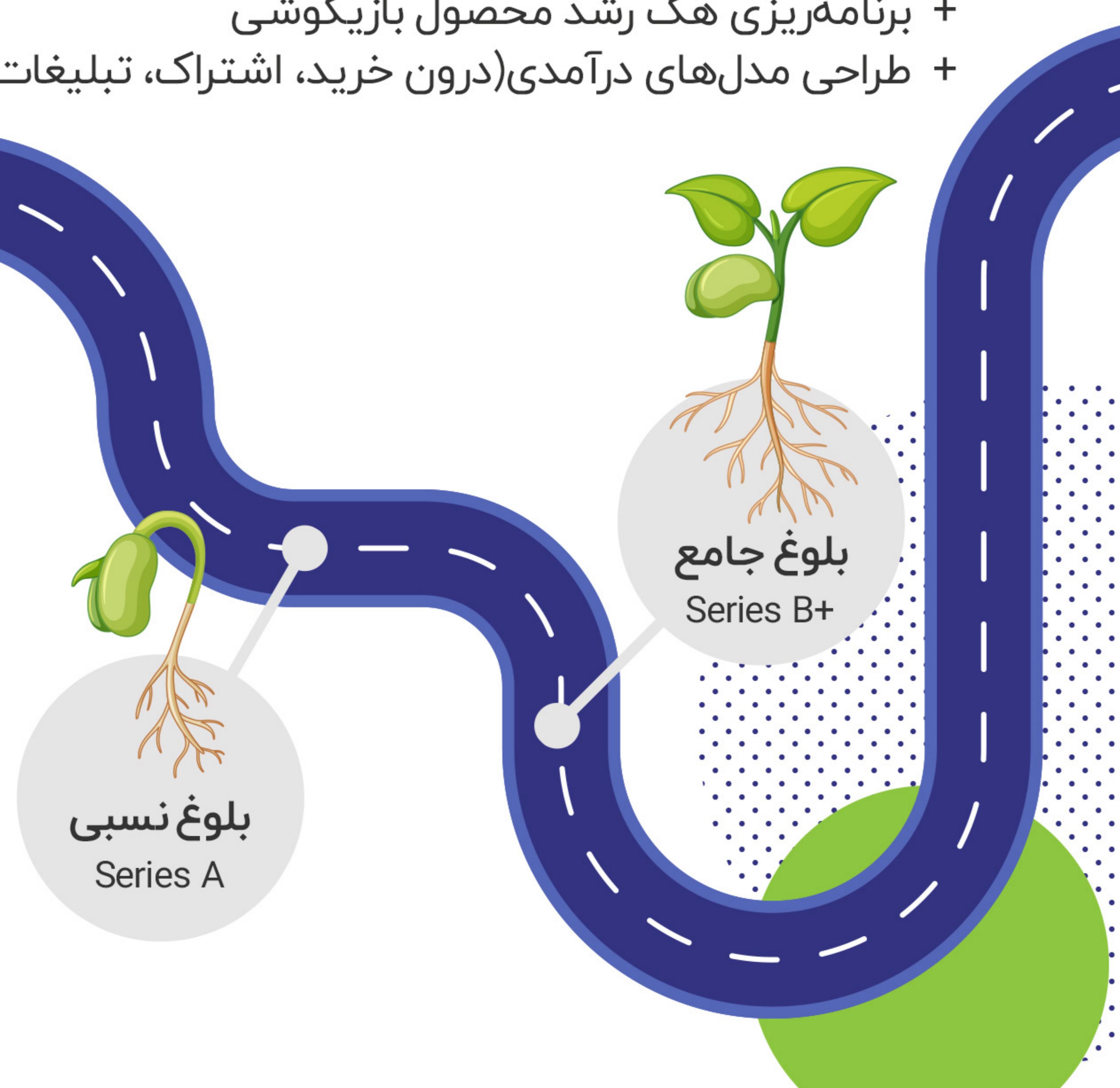
## بلغ نسبی

PWA

- + نمونه سازی محصول موبایل و وب
- + برنامه تبلیغات و بازاریابی B2B/B2C
- + اضافه کردن بازی های جدید (تعاملی، ابری، گروهی)
- + بکارگیری تکنیک های سئو (Seo / ASO / Blog)
- + عقد قرارداد و NDA با مشتریان سازمانی معترض
- + انتشار در استورهای ایرانی و بین المللی (Android / Ios)
- + نسخه سازی PWA در بستر وب
- + برنامه ریزی هک رشد محصول بازیگوشی
- + طراحی مدل های درآمدی (درون خرید، اشتراک، تبلیغات)

## بلغ جامع

Series B+

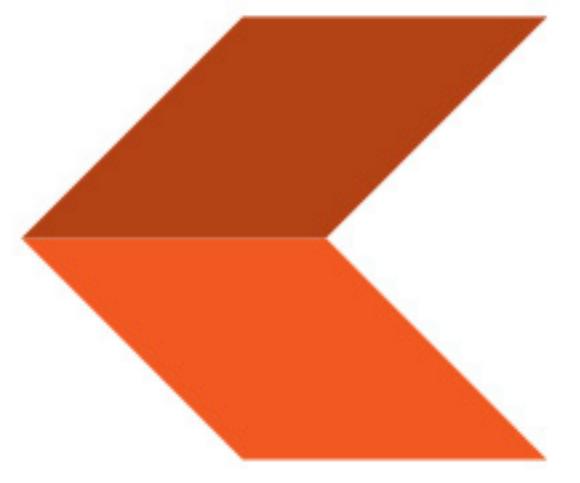


## سهام عمومی

Public



# تیم چاپک بازیگوشی



Spin-off  
from



کلید طلا بی جهان معاصر



موسی زمانزاده  
مدیر ارشد کسب و کار (CEO)



محمد حسین خدادوستان  
مدیر فنی (CTO)



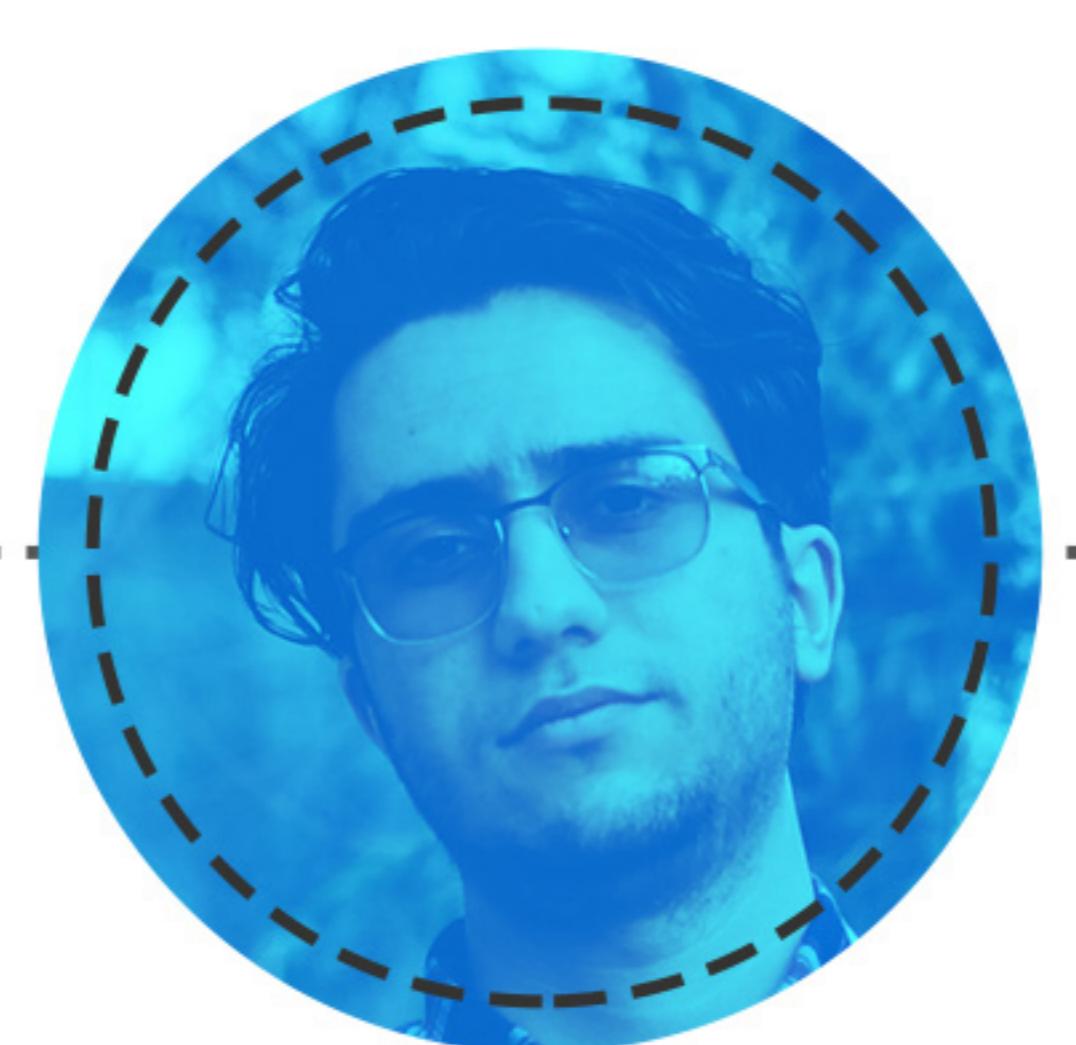
نیلوفر مراداف  
مدیر محصول (PM)



حسن بندینی  
مشاور فنی و  
mentor



حسن سلمانزاده  
مدیر گرافیک



امیر کارگرفرد  
کیم دیزاینر



سعید سالاری  
توسعه دهنده انتشار بازی



احمد شفیعی ماسوله  
مشاور فنی Backend  
تاتامی



محمدامین کتابچی  
مشاور فنی Frontend و SEO  
تاتامی

## ساختار سهامی

کلید طلا بی جهان معاصر ۳۰%

موسی زمان زاده ۲۵%

تاتامی ۱۰%

محمد حسین خدادوستان ۱۰%

حسن بندینی ۵%

نیلوفر مراداف ۵%

سهام تشویقی کارمندان (Esop) ۱۵%

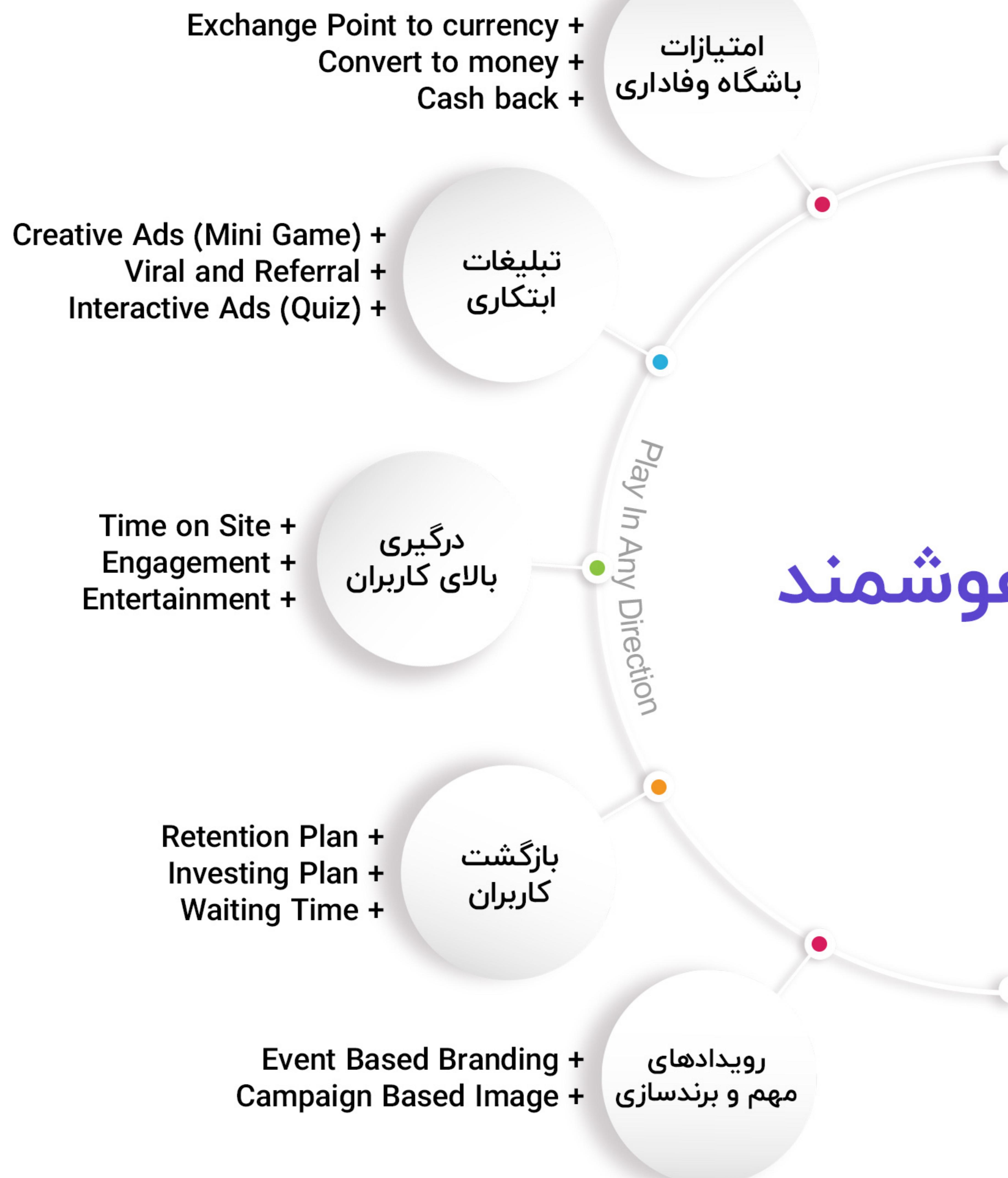
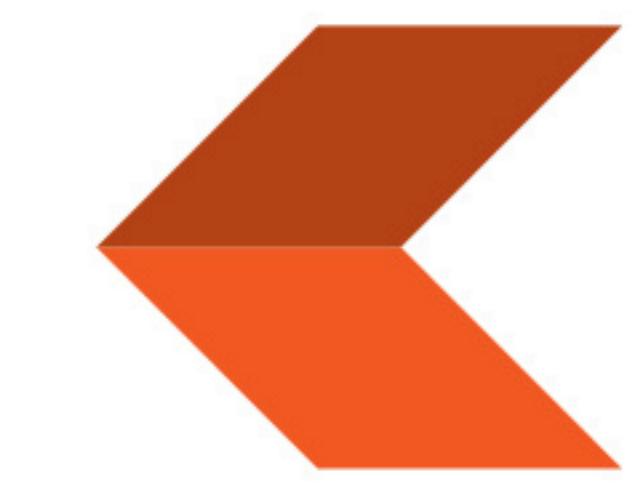
Employee Stock option plan



BAAZIGOOSHI  
GAME CENTER  
PLAY IN ANY DIRECTION!

پیشنهاد راهکار بازیگوشی

Baazigooshi Solution



New Entertainment Company  
**سرگرمی‌سازان فناوری هوشمند**



## درخواست سرمایه



### مهمترین اهداف جذب سرمایه

- + اضافه کردن بازی
- + بازی ابری
- + باشگاه مشتریان
- + مدل اشتراک شهریاری
- + انتشار بین المللی به زبان انگلیسی و عربی
- + تبلیغات و بازاریابی
- SEO +
- + تیمسازی
- + شبکه‌های اجتماعی
- + بازی‌واری اجتماعی





BAAZIGOOSHI

بازیگوشی بدون انتظار درمان می‌کند!



Baazigooshi.com

Baazigooshi

info@baazigooshi.com



تهران | قیطریه | بلوار صبا

خیابان کریمی | کوچه داور | پلاک ۱

۰۲۱۸۸۷۳۶۰۶۴