

به نام خدا



سمینار صادرات سرویس های دیجیتال  
اسفند ۹۷

  
**Mobin One**  
International digital services

# رضا کاظمی

مدیر توسعه کسب و کار بین الملل شرکت مبین وان کیش

❖ اندازه بازار سرویس های دیجیتال

❖ اهمیت ورود به صادرات گیم

❖ پرداخت موبایلی در فضای بین المللی

❖ فعالیت های مبین وان کیش در حوزه سرویس های دیجیتال بین المللی



JAN  
2019

# DIGITAL AROUND THE WORLD IN 2019

THE ESSENTIAL HEADLINE DATA YOU NEED TO UNDERSTAND GLOBAL MOBILE, INTERNET, AND SOCIAL MEDIA USE

TOTAL  
POPULATION



**7.676**

**BILLION**

URBANISATION:

**56%**

UNIQUE  
MOBILE USERS



**5.112**

**BILLION**

PENETRATION:

**67%**

INTERNET  
USERS



**4.388**

**BILLION**

PENETRATION:

**57%**

ACTIVE SOCIAL  
MEDIA USERS



**3.484**

**BILLION**

PENETRATION:

**45%**

MOBILE SOCIAL  
MEDIA USERS



**3.256**

**BILLION**

PENETRATION:

**42%**

# The State of Mobile 2019

## Executive Summary



### 194B

Worldwide  
**Downloads** in 2018



### \$101B

Worldwide App Store  
**Consumer Spend** in 2018



### 3 Hrs

**Per day** spent in  
mobile by the  
average user in  
2018



### 360%

**Higher average IPO  
valuation** (USD) for  
companies with  
mobile as a core  
focus in 2018



### 30%

**Higher engagement**  
in non-gaming apps  
for Gen Z vs. older  
demographics in  
2018

## اندازه مالی بازار جهانی موبایل اپلیکیشن ۲۰۱۷:

|                                                |                    |
|------------------------------------------------|--------------------|
| تعداد افراد دارای گوشی هوشمند                  | ۵.۱ میلیارد        |
| پیش بینی حجم بازار اپلیکیشن های موبایل در ۲۰۲۰ | ۱۸۹ میلیارد دلار   |
| حجم بازار اپلیکیشن های منطقه منا               | ۱/۲۳۳ میلیارد دلار |
| درآمد هالیوود                                  | ۴۳.۴ میلیارد دلار  |
| درآمد اپ استور                                 | ۴۶/۶ میلیارد دلار  |
| درآمد گوگل پلی                                 | ۲۴/۸ میلیارد دلار  |

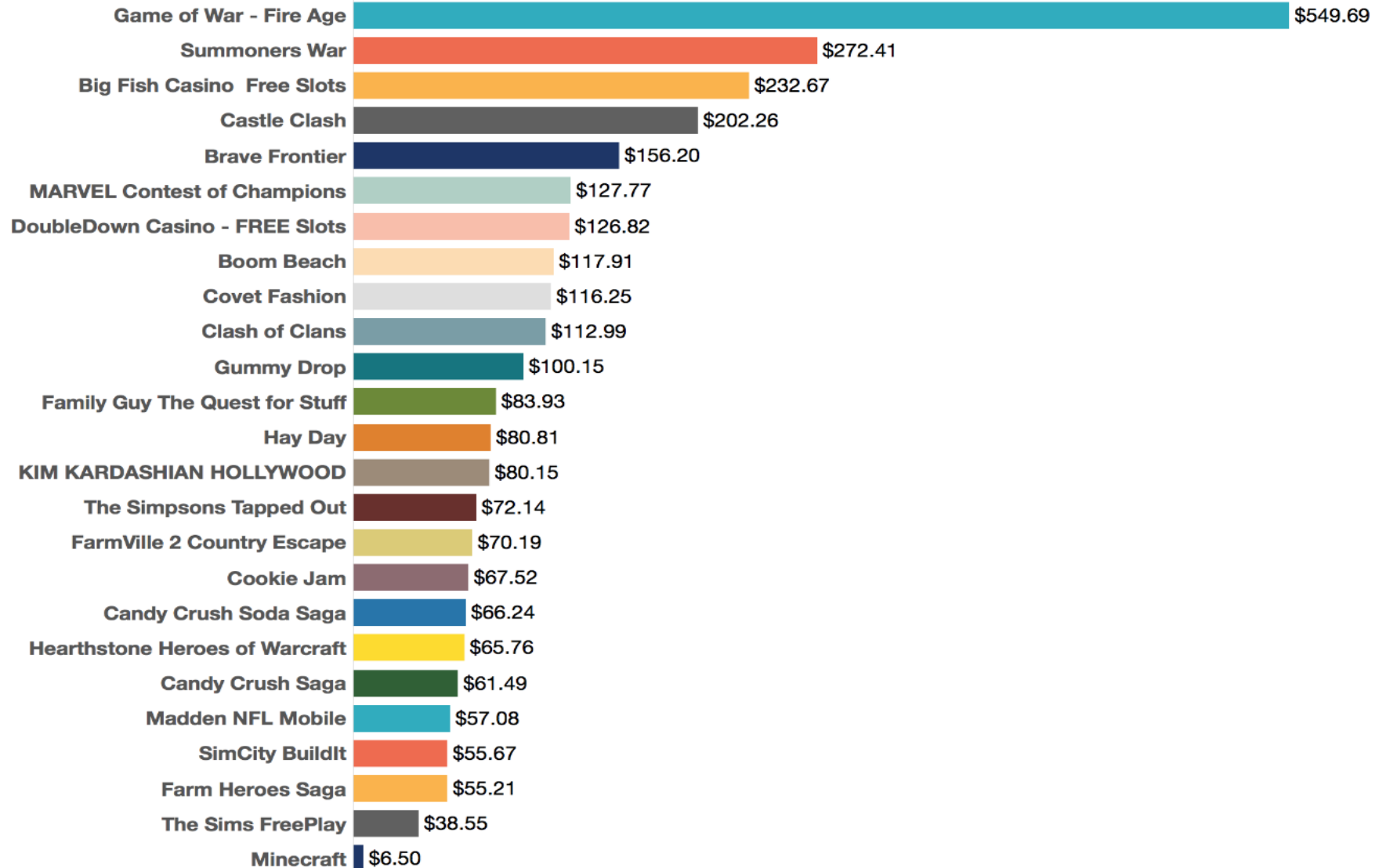
## اندازه جمعیتی بازار جهانی:

|                        |                 |
|------------------------|-----------------|
| جمعیت آمریکا و کانادا  | ۳۶۳ میلیون نفر  |
| فارسی زبانان خارج کشور | ۱۱۰ میلیون نفر  |
| منطقه منا              | ۴۱۱ میلیون نفر  |
| جهان اسلام             | ۱.۸ میلیارد نفر |
| کرد زبانها             | ۳۵ میلیون نفر   |
| جمعیت ترکیه            | ۷۹.۸ میلیون نفر |
| عرب زبانها             | ۴۲۲ میلیون نفر  |

# چرا صادرات بازی؟

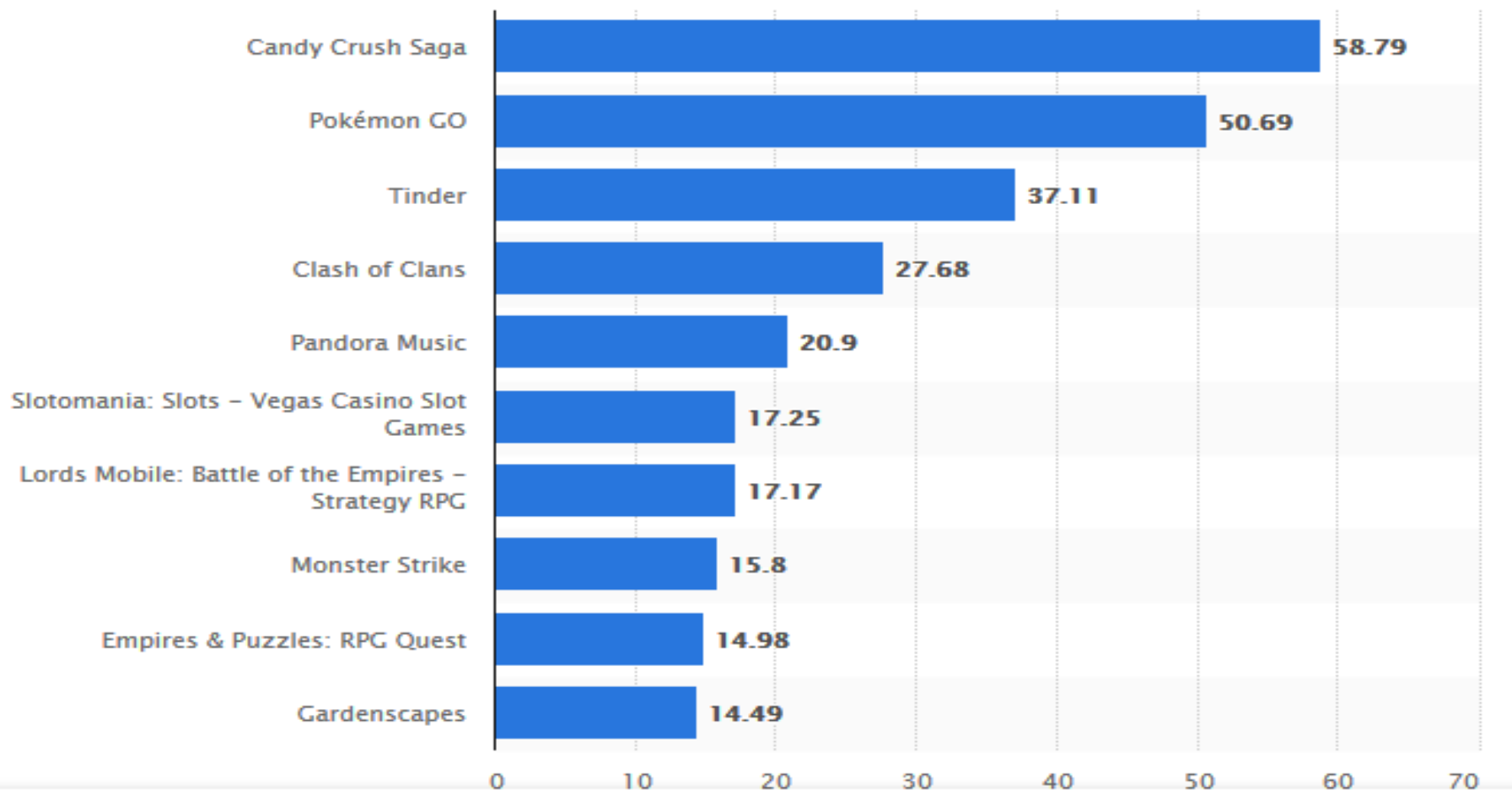


spend per player, top 25 mobile games (2015)



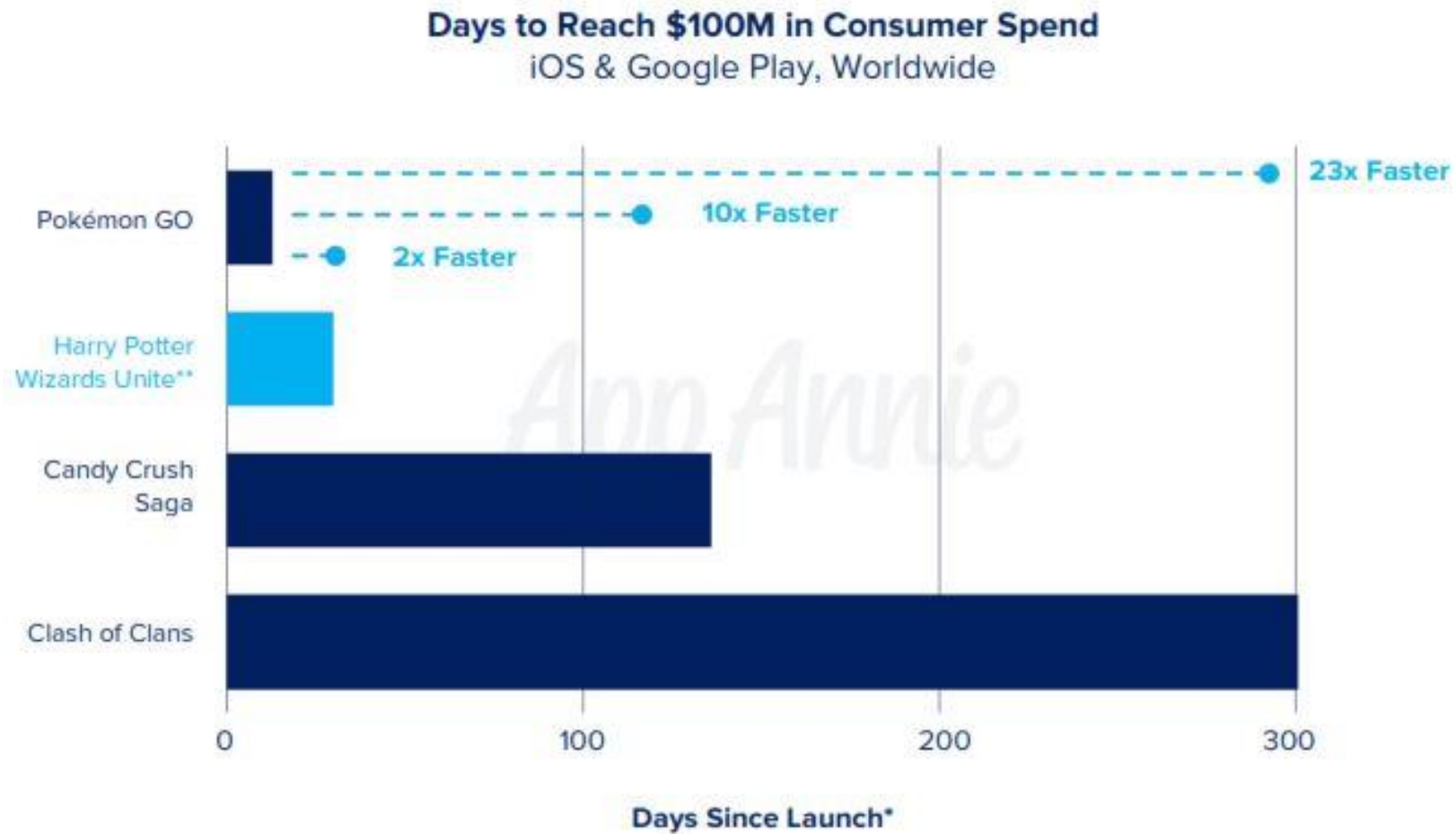
# چرا صادرات بازی؟

Leading Android apps in the Google Play Store worldwide in November 2018, by revenue (in million U.S. dollars)-statista





# چرا صادرات بازی؟



\*Based on earliest release date on either store

\*\*Forecasted

# چرا صادرات بازی موبایل؟



## 2012-2021 GLOBAL GAMES MARKET

REVENUES PER SEGMENT 2012-2021 WITH COMPOUND ANNUAL GROWTH RATES

- Mobile Games
- PC Games
- Console Games



Source: ©Newzoo | April 2018 Quarterly Update | Global Games Market Report  
newzoo.com/globalgamesreport

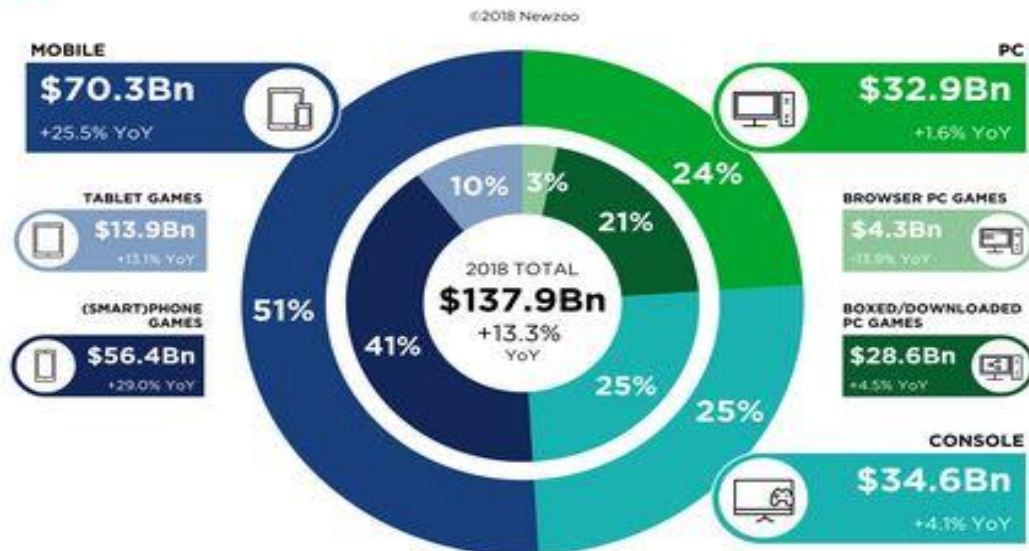
newzoo

# چرا صادرات بازی موبایل؟



## 2018 GLOBAL GAMES MARKET

PER DEVICE & SEGMENT WITH YEAR-ON-YEAR GROWTH RATES



Source: ©Newzoo | April 2018 Quarterly Update | Global Games Market Report  
newzoo.com/globalgamesreport



In 2018, mobile games  
will generate

**\$70.3Bn**

or **51%** of the global  
market.

newzoo





❖ شرکت فنلاندی سوپرسل با ۲.۳ میلیارد دلار درآمد و سود ۱ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۶

❖ تنها با ۲۴۱ نفر پرسنل اداره می شود.

❖ تن سنت سهام این شرکت را به ارزش ۱۰ میلیارد دلار خریداری نمود.

❖ ۴۱ میلیون دلار بازای هر نفر پرسنل خلق ارزش شده است.

❖ ۹.۵ میلیون دلار بازای هر نفر پرسنل درآمد ایجاد شده است.

شرکت در سال ۲۰۱۰ با یک سرمایه ۶ میلیون دلاری تاسیس شد و در سال ۲۰۱۷ معادل ۱۴۰ میلیون دلار به دولت فنلاند مالیات پرداخت نمود. مجموعاً تا کنون ۵ محصول منتشر نموده غیر از فنلاند در آمریکا و ژاپن و کره و چین فعال است.



# چرا روش پرداخت موبایل؟

Increase your payment conversion  
by enabling any mobile phone owner to make payments to you.



# چرا روش پرداخت موبایل؟

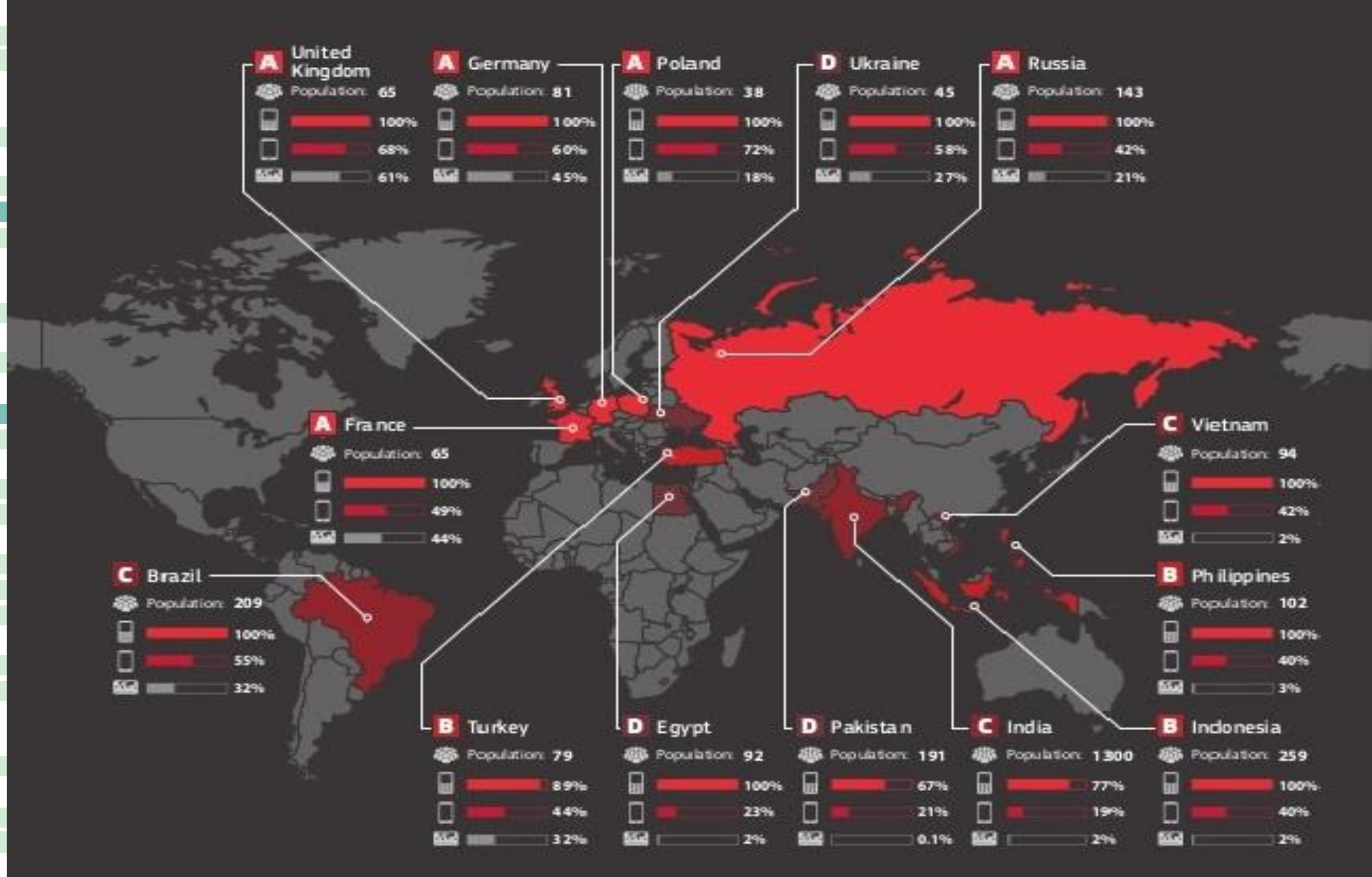
## Why is direct carrier billing popular?

**There are 5 times more mobile phones than credit cards.**

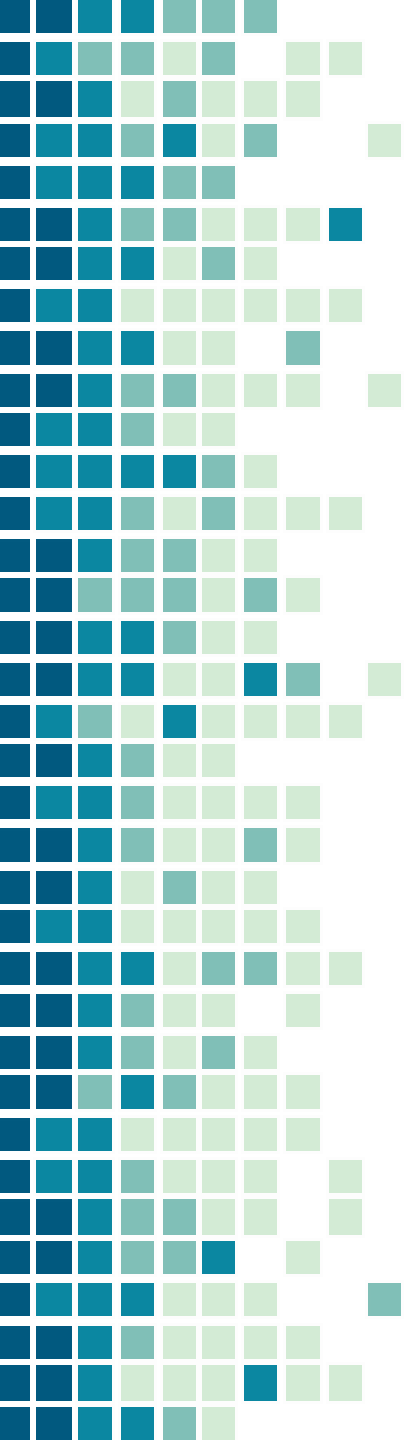
**Simple checkout flows mean up to 10x better conversion rates.**

**Carrier billing is secure: no personal data gets transmitted.**

Direct carrier billing provides a bigger payment coverage than traditional payment methods like credit cards. In countries like India, only 2% of all people have a credit card. Globally, there is only 1 credit card owner per 5 mobile phone owners. Even in mature markets with high ownership of bank cards, consumers prefer to pay with direct carrier billing due to its simplicity and security.







|                      |  Population<br>(million) |  GNI<br>per capita |  Smartphone<br>penetration |  Monthly<br>median revenue |  Credit card<br>penetration |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Egypt                | 99M                                                                                                        | \$3,010                                                                                              | 37%                                                                                                          | \$0.7                                                                                                        | 3%                                                                                                            |
| Turkey               | 81.3M                                                                                                      | \$10,930                                                                                             | 57%                                                                                                          | \$3.4                                                                                                        | 41%                                                                                                           |
| Algeria              | 41.7M                                                                                                      | \$3,960                                                                                              | 38%                                                                                                          | \$1.1                                                                                                        | 3%                                                                                                            |
| Iraq                 | 38.8M                                                                                                      | \$4,770                                                                                              | 24%                                                                                                          | \$2.2                                                                                                        | 2%                                                                                                            |
| Morocco              | 36M                                                                                                        | \$2,860                                                                                              | 39%                                                                                                          | \$3.3                                                                                                        | 0%                                                                                                            |
| Saudi Arabia         | 33.2M                                                                                                      | \$20,080                                                                                             | 68%                                                                                                          | \$5.2                                                                                                        | 16%                                                                                                           |
| Tunisia              | 11.6M                                                                                                      | \$3,500                                                                                              | 27%                                                                                                          | \$1.7                                                                                                        | 7%                                                                                                            |
| United Arab Emirates | 9.5M                                                                                                       | \$39,130                                                                                             | 82%                                                                                                          | \$6.4                                                                                                        | 45%                                                                                                           |
| Kuwait               | 4.2M                                                                                                       | \$31,430                                                                                             | 80%                                                                                                          | \$6.2                                                                                                        | 22%                                                                                                           |
| Bahrain              | 1.5M                                                                                                       | \$20,240                                                                                             | 60%                                                                                                          | \$11                                                                                                         | 30%                                                                                                           |



## Here's A List Of The Richest YouTubers In 2018

Jake Paul - USD\$11.5M (AUD14.8M) ...

Felix Kjelberg (PewDiePie) - USD\$12M (AUD15.4) ...

Mark Fischbach (Markiplier) - USD\$12.5M (AUD16M) ...

Logan Paul - USD\$12.5M (AUD16M) ...

Dude Perfect - USD\$14M (AUD18M) ...

Evan Fong (VanossGaming) - USD\$15.5M (AUD20M) ...

Daniel Middleton (DanTDM) USD16.5M (AUD21.2M)



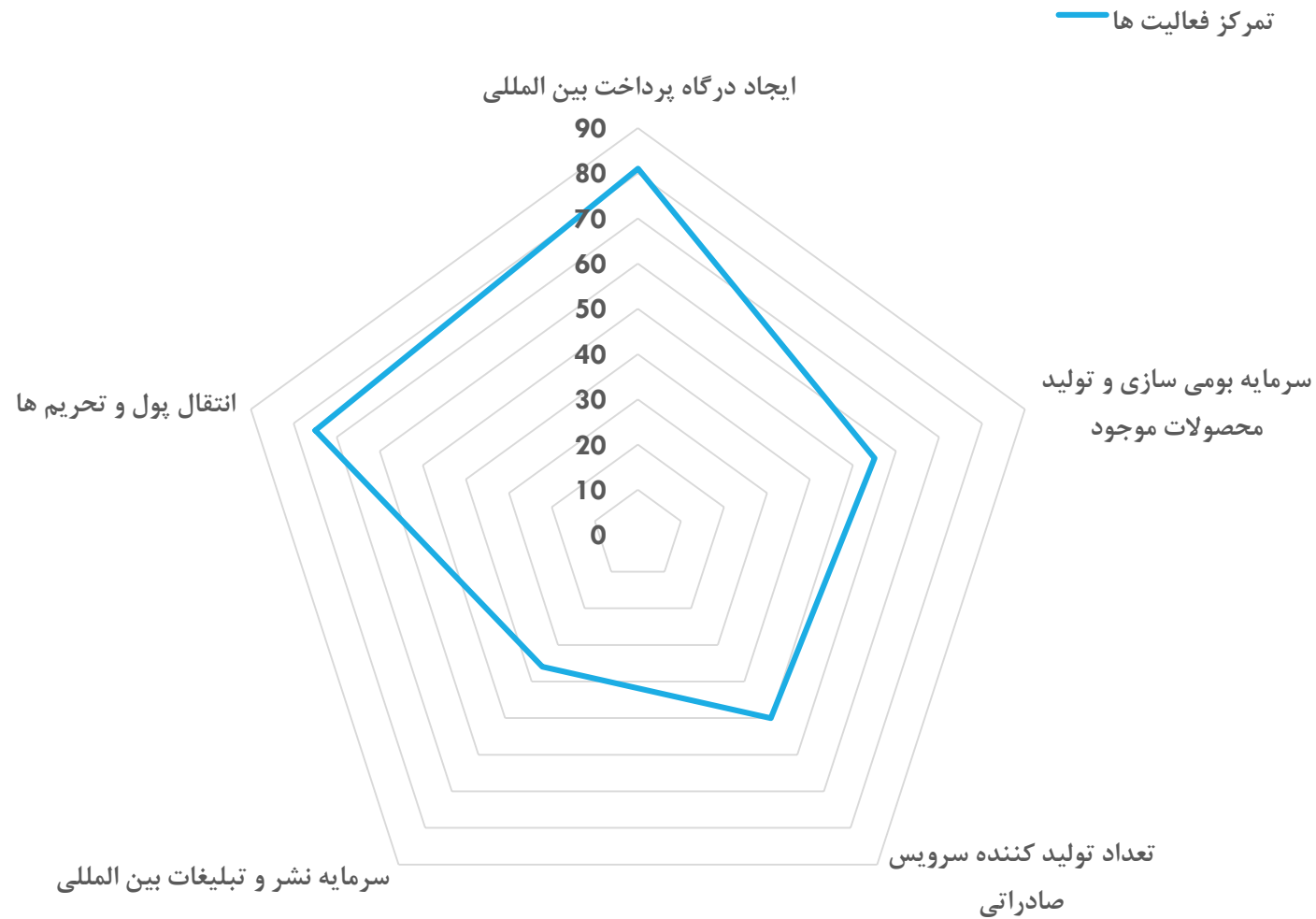
# IRAN

ارزش هر دلار بالای ۱۰ هزار تومان

## SANCTIONS



# عوامل کلیدی در مسیر صادرات سرویس های دیجیتال



# برخی چالشها و موانع صادرات محتوای دیجیتال؟

- بومی سازی (Localization)
- قوانین و مجوزها و تعرفه ها (Regulation)
- محرمانگی اطلاعات (Data privacy and protection)
- قانون کپی رایت (Intellectual Property Right)
- سانسور آنلاین محتوا (Blocking & Filtering)
- محدودیت های پرداخت الکترونیکی





# برخی چالشها و موانع صادرات محتوای دیجیتال در ایران؟



- تحریمها و اثر آن در چابجایی پول و به داخل و خارج کشور
- هزینه های ارزی تبلیغات دیجیتال و پروموشن بین المللی
- تحریمها و اثر آن در تعامل با فروشگاههای بین المللی نظیر Google و Apple و ....
- نگرش و تفکر جهانی در تولید
- سطح کیفی تولیدات داخل کشور

# انتشار گوگل پلی و اپ استور نقطه شروع فعالیت بین الملل

We have reviewed this one and following is our observation:

- 1) Majority of games are not in high resolution.
- 2) **Approximate half of them can be found in google play store** ( for e.g. Quiz of kings , Hey Taxi, Police-Patrol, Happiness Train, PerCity, Fruitcraft, etc.).
- 3) Few games are copy of other famous games in the market ( for e.g. 2nd Gear: Traffic, Enemy Nightmare, Pro VolleyBall, Special Force and Deal for Speed 2).

For us to have a penetrative plan, the quality and originality of content is supremely critical.

اصلی ترین نقطه شروع فعالیت بین المللی در حوزه اپلیکیشن های موبایل حضور در گوگل پلی و اپ استور است.

بسیاری از پارتنرهای در تعامل با مبین وان به این نکته اشاره کرده اند که تمایل چندانی به بررسی پیشنهادات از جانب کسانی که سابقه انتشار اپ در این استورهای بین المللی نداشته اند، ندارند.



# تامین زیر ساخت ها و حمایت های مالی

## درآمد ارزی - پرداخت ریالی

دسترسی به حساب بین الملل بانکی  
نگهداری درآمدهای ارزی  
رفع مشکل انتقال پول

## سایر تسهیلات مالی

- تامین سرمایه بومی سازی با مشارکت صندوقهای سرمایه گذاری
- ایجاد صندوق سرمایه گذاری گیم و انیمیشن در تولید
- تامین سرمایه نشر و تبلیغات مورد نیاز سرویس های منتخب
- اخذ مجوز مرکز تسهیل گر صادرات در حوزه دیجیتال (EMC)



## مطالعات بازار

همچنین مطالعاتی روی کشورهای مختلف صورت گرفت و دیتابیس مطلوبی تهیه شد که شامل اطلاعات زیر و در ضمیمه آن، حوزه های علاقه مندی های هر کشور می باشد:

# GDSP

**Average payment size \$**

**Monthly ARPU \$**

**Service Type**

**Operator**

**End-user Price**

**Price excl. VAT**

**Currency**

**Payout**

**Payout %**

**Payout Cycle**

**Total Population**

**Urbanization**

**Internet Users**

**Active Social Media Users**

**Mobile Subscription**



## زیر ساخت فنی

❖ توسعه SDK جهت اتصال به تامین کنندگان پرداخت بین المللی

❖ استقرار سرورهای خارجی برای ارتباطات بین الملل

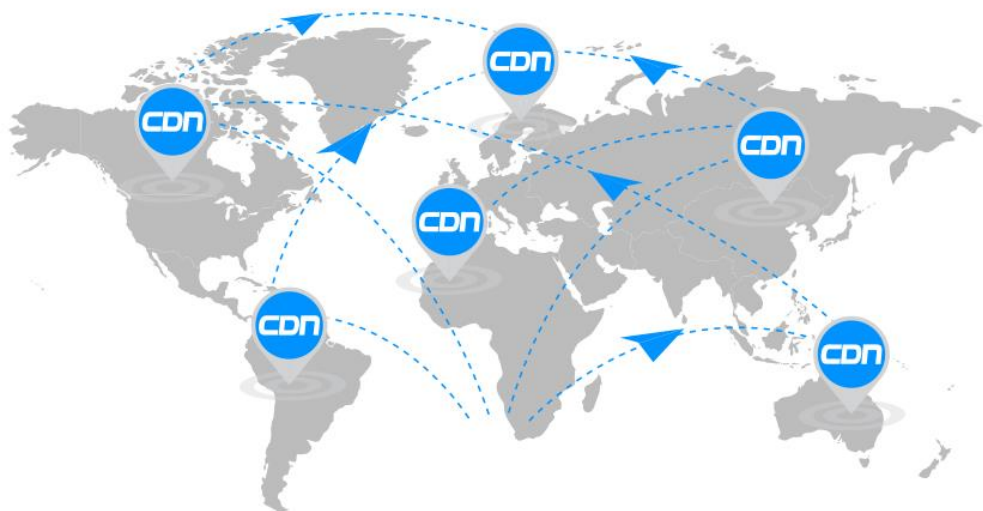
❖ ارائه خدمات Clouds ,CDN

❖ عدم وجود هیچ ارتباط فنی با ایران

❖ ارائه درگاه پرداخت بین المللی



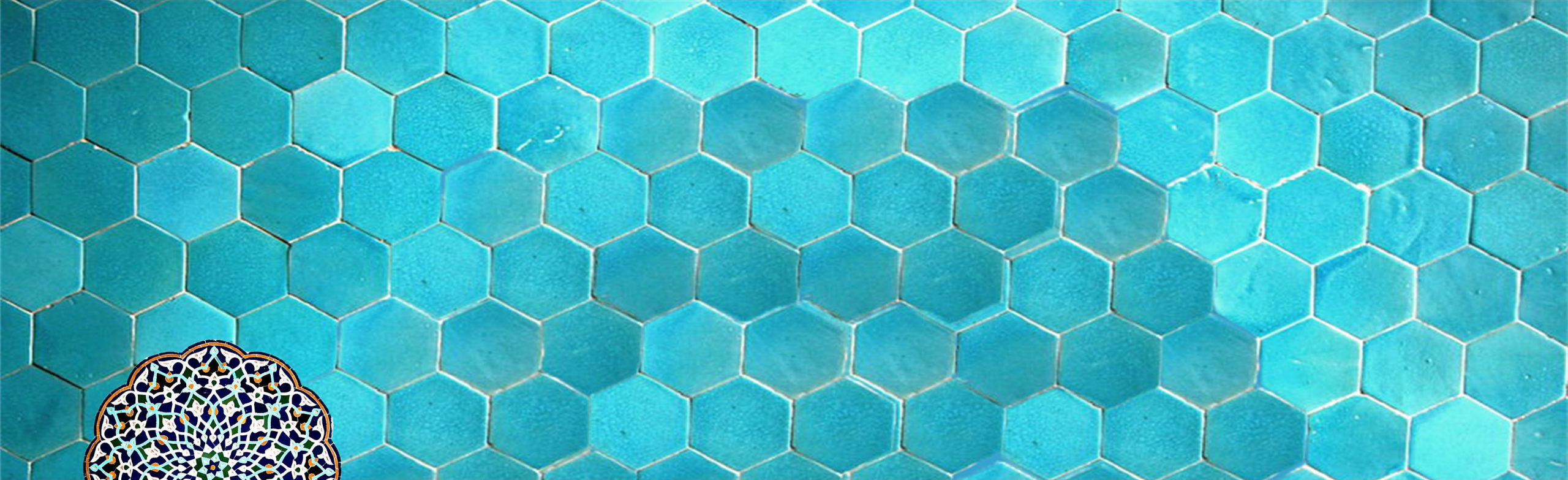
# Internet Payment Gateway



# راهکارهای همکاری

- ❖ عقد قرارداد بارگذاری سرویس ها و محتواهای دیجیتال بر بسترهای بین المللی از طریق حساب های کاربری مبین وان
- ❖ عقد قرارداد تعریف محصول در کشورهای هدف در بستر خدمات ارزش افزوده موبایل
- ❖ بررسی سابقه محصول های دیجیتال تولید شده و منتشر شده در داخل کشور و بازار بین الملل
- ❖ حمایت مالی در راستای بومی سازی و تبلیغات محصولات منتخب

| نوع همکاری                         | سهم درآمدی تامین کننده | سهم درآمدی مبین وان و شرکای خارجی |
|------------------------------------|------------------------|-----------------------------------|
| پرداخت موبایلی (carrier billing)   | 75% payout             | 25% payout                        |
| استورها (google play/app store)    | 90% payout             | 10% payout                        |
| درگاه اینترنتی (IPG)               | 85% payout             | 15% payout                        |
| انتشار محتوا در بسترهای بین المللی | 85% payout             | 15% payout                        |



از توجه شما سپاسگزاریم