**Как создать успешный турнир в вашей VR аркаде?**

Вместе с Райаном Бернингемом из Лиги киберспорта

\*Данная статья была написана Райаном Бернингемом, гендиректором Лиги киберспорта (VAL). В честь турнира Global Beat Saber, организованного и проведенного VAL, мы хотели бы поделится с вами секретными ингредиентами планирования, продвижения и организации успешного киберспортивного турнира VR в вашей аркаде. Наслаждайтесь!

Для начала я хотел бы представиться. Меня зовут Райан Бернингем, и я генеральный директор и один из соучредителей Лиги киберспорта (Virtual Athletics League). Также, я владелец Virtualities, VR аркады в Солт-Лейк-Сити. Мы начинали с простой аркады, а теперь возглавляем международный киберспорт!

ПРИМЕЧАНИЕ: Сегодня я собираюсь пройтись по некоторым из наших лучших советов на тему организации, продвижения и проведения локального турнира VR в вашей собственной аркаде.

**Лига киберспорта: История происхождения**

Во-первых, хотелось бы поделится с вами небольшой предисторией. Два года назад мы начали проводить наши первые киберспортивные турниры, посвященные виртуальной реальности. Разумеется, на тот момент мы мало что смыслили в этом. Но, несмотря на это, для нашей основной группы коллег идея провести собственный турнир звучала очень даже весело. Мы все буквально выросли на играх Halo и Super Smash Bros, играя в них в домах друг друга. В 2016 году, игры типа «League of legends» превратились из небольшой игрушки, которую наши приятели просили нас скачать еще в колледже, на массовое киберспортивное событие, за которым в режиме онлайн с удовольствием наблюдает 30 миллионов человек по всему миру.

Несмотря на то, что VR-киберспорт – это не совсем новинка, он внес огромные изменения в наше обычное представления об играх. Например, в игре Ready Player One, Уэйд посещает среднюю школу, где люди играют в классические игры вроде футбола, но на сложных VR-арен. В этой версии также присутствуют зрители на виртуальных трибунах. Вы можете подключиться в любую точку мира, чтобы наблюдать за игрой. Поэтому мы начали тестировать множество игр и писать электронные письма разработчикам VR. Один из первых разработчиков, который быстро откликнулся, был I-Illusions, создатель Space Pirate Trainer. Я помню времена, когда я засиживался до ночи составляя контракты для разработчиков пользовательских игр с целью найти того, кто бы мгновенно ответил и уже имел на руках готовый контракт. А в то время даже найти подходящий способ оплаты было редкостью! Слава богу, на сегодняшний день существуют сервисы как SpringboardVR, которые делают это за вас.

Так что мы повесили рекламный постер о следующем турнире рядом с кассой и в тот же день зарегистрировали 10 наших клиентов.

ПРИМЕЧАНИЕ: Тогда мы еще купили кучу пиццы «Маленький Цезарь», что, по понятным причинам, являлось не самой лучшей едой для спортсменов, но уж точно было вкусной и дешевой штуковиной. Мы нашли большую доску и забили вечер пятницы для нашего турнира. Это было круто!

**Зрелищный геймерский спорт**

Спустя два турнира Space Pirate Trainer я был в нереальном восторге. Мне всегда нравилось играть в такие игры как Overwatch и т.д., но проблема кибеспорта заключается в том, что против вас обычно играют опытные соперники, которые яростно кликают мышью, целенаправленно фокусируясь на экранах своих компьютеров.

**С VR это было по-другому.**

Помню, у нас был один постоянный клиент по имени Дэймонт, который мог вытворять различные фокусы. Он мог скользить на коленях, уклонятся от лазеров, будто бы он Нео из Матрицы, и со временем он стал так хорош, что, кажеться, мог уклониться даже от звука. А это требовало неплохих спортивных навыков. Вскоре он начал практиковаться почти каждый день. Он всегда носил с собой спортивный костюм, приходил только со своими наушниками, включал музыку на полную и получал свою ежедневную дозу Space Pirate Trainer.

С тех пор мы уже провели почти 30 локальных турниров и несколько национальных турниров вместе с другими VR аркадами. Я передаю вам наши лучшие стратегии, а также все советы от наших партнеров по разработке игр и других аркад в нашей лиге. В таких играх, как Beat Saber, мы смогли выйти за пределы возможного, и сейчас, по-моему, самое время поделится с вами тем, чего мы достигли с помощью крутого и конкурентоспособного VR-киберспорта.

**Лучшие тактики проведения VR-турниров**

На сегодняшний день, у владельцев игровых комнат VR есть два основных стиля проведения VR-турниров. Большинство лучших форматов приведенных ниже применимы к обоим стилям. Первый формат - это соревнование в стиле «Сорви рекорд», а второй – это особый «Ивент-турнир».

**«Сорви рекорд»**

Формат турнира «Сорви рекорд» - это типичное соревнование. В день турнира люди приходят в игровую комнату, и ваша задача - это доступно объяснить им тему турнира и правила игры. На протяжении турнира, вы записываете их самые высокие баллы, которые отображаются на специальном табло весь день. Подобный стиль турнира очень легко провернуть, так как он не влияет на пропускную способность игр, способствует достижению компромиссов с аудиторией вашей игровой комнаты и создают вам рекламу «из уст в уста».

**Особый «Ивент-турнир»**

Для любого турнира важно начать подготовку за две недели вперед. Команда вашей VR аркады выполняет различные функции. Они работают и как ваши личные специалисты по устранению неполадок, и в качестве продавцов вашего контента. Более того, они также играют роль настоящих проповедников в сфере виртуальной реальности в глазах ваших клиентов. Именно они - те люди, которые выполняют всю рутинную работу, и от которых напрямую будет зависить успех вашего предприятия. Проведите беседу с вашей командой на тему целей вашего турнира. Повесьте специальное табло для рекламы команды, тематики и даты вашего турнира. И желательно это сделать справа возле кассы.

ПРИМЕЧАНИЕ: Исследования разработчиков игр показали, что наличие плакатов, демонстрирующих ваш игровой контент в игровых комнатах, выгодно по нескольким причинам.

Во-первых, это способствует лучшему контакту между персоналом и посетителями в магазине, а также большему интересу к конкретной игре. Например, если у вас возле кассы висит плакат с Raw Data, тогда люди будут проводить больше своего времени в вашем магазине, чем тогда, если бы у вас была пустая стена. Кроме того, больше людей в итоге поиграют в Raw Data. С первого взгляда, может показаться, что это очевидно, но такая статистика подкреплена фактами. Это также относится к следующим обязательным действиям.

**Предварительная продажа билетов и участие в турнире**

В Virtualities, мы всегда стремимся к тому, чтобы как минимум 50% продаж с турниров были произведены предварительно. Пообщавшись с ребятами на местных комикконах и в геймерских сообществах, мы узнали, что если вы можете продать как минимум 50% билетов заранее, вашему предприятию гарантирован успех! В большинстве аркадах это делается во время продаж обычных билетов в кассе. Когда клиент платит за билет, спросите, не хочет ли он заплатить ещё и за участие в предстоящем турнире, и расскажите о призах, правилах игры и т.д. Объясните клиенту, что единственный способ гарантированно получить место в турнире - это зарегистрироваться заранее. Мы заметили, что таким способом завлекать людей на турниры получается намного лучше, чем тогда, когда вы просто предлагаете им анкеты для регистрации.

И это мы только поговорили о продажах непосредственно в кассе. Вы также сможете получить внушительный оборот от рекламы вашего турнира, направленной на других потенциальных участников. В больших городах существует уже достаточно много игровых сообществ. Например, на одном из наших недавних турниров принимали участие геймеры Университета Юты и участники Клуба любителей VR в штате Юта. По всей стране уже существует более 40 клубов любителей VR. Кроме того, мы также являемся активными участниками нескольких серверов Discord, ориентированных на Twitch и киберспорт в штате Юта. Мы объявляем о наших предстоящих турнирах также и на подобных ресурсах.

**Общественное признание**

Сделайте пост в своих соцсетях типа Facebook, Instagram и Twitter. Если вы регулярно занимаетесь продвижением своей странички и/или своих постов на Facebook, то потратьте несколько долларов, чтобы сделать ваш контент более заметным для пользователей. Без преувеличений, продвижение на Facebook стало одной из наших самых удачных инвестиций. Facebook также позволяет нам собирать емейлы клиентов во время нашего активного процесса регистрации отказов. От этого мы обычно получаем ещё пару человек, которые регистрируються на турниры через нашу емейл-рассылку.

**Логистическое значение турнира**

Еще задолго до самого турнира вам скорее всего захочеться выбрать название игры, ценовую категорию, правила игры, в каком формате будет проходить ваш турнир, а также какие призы достанутся победителям (если турнир на это рассчитан). Эти факторы будут отличаться по тем или иным критериям в соответствии с названием игры и масштабом турнира. Вы должны понимать, что есть огромная разница между обычным локальным турниром и национальном турниром аркадной лиги VR.

**Руководство турниром**

Поздравляем! Теперь у вас уже есть список участников, и вы можете спокойно приступать к подготовке вашего предстоящего события. Но как же его провести? Например, мы всегда стараемся создать веселое праздничное настроение для всех во время наших турниров.

ПРИМЕЧАНИЕ: Врубайте радио на максимум, тащите пиццу или другие прикольные закуски, и зажигайте вашу праздничную подсветку!

В помощь нашей команде мы всегда еще пытаемся найти волонтеров, которые помогут вам организовать прибыльное и благоприятное мероприятие. Волонтерами могут быть бывшие участники турниров, семья или друзья, которые просто подтянулись на бесплатную еду и VR. В день турнира мы действительно больше сосредоточены на тех, кто купил билеты заранее. Те, кто уже в городе и просто ищут, чем бы заняться, без проблем могут как-то помочь вам. Иногда, мы даже нанимаем аниматора, который работает вне самого турнира, чтобы зазывать проходящих мимо людей. Оба наших места для турниров находятся в торговых центрах, так что у наших аниматоров никогда не возникало проблем с работой. Поэтому это срабатывало для нас на 100%. Но вы можете пойти даже дальше и придумать такие фишки как таблички, баннеры, прокручивать рекламные слайды на экране и т.д. Мы также иногда брали $5 за вход.

Об одном ключевом моменте проведения турниров мы узнали от наших друзей из Университета Юты. И он называется «дополнительные развлечения». В придачу к еде, прихватите еще и N64 на всякий случай или другие игровые приставки. Это важно, потому что много людей будут ожидать своей очереди, и чтобы как-то расслабится и пообщаться идеальным времяпрепровождением станет N64.

Еще вы можете создать уголок с настольными играми. В общем, можно много чего придумать!

ПРИМЕЧАНИЕ: Создание дружеских связей между посетителями – это не только ключ к вашему личному успеху, но и еще один повод для людей вернутся к вам! Ведь вы не только проводите интересные турниры VR, но также и занимаетесь полезным делом, а именно создаете настоящее общество из настоящих друзей.

Перед самим турниром внимательно объясните людям правила игры. Назначьте человека, который будет отвечать за баллы. Во время нашего турнира «Blasters of the Universe», мы делали скриншоты всех высоких баллов. Для «Spirit Vector» мы создали правила, по которым один участник вылетал из игры после прохождения каждого уровня, и к концу игры напряжение между финалистами всегда возрастало. Когда в игре остаются два последних финалиста, толпа всегда окружает их, чтобы увидеть эту решающую битву «один на один». Это довольно напряженный процесс, так как глаза всех зрителей буквально прикованы к этим двоим спортсменам, тогда считается каждый балл, а сама атмосфера в игровой комнате очень нагнетается.

**Виртуальные олимпийские игры**

Записывайте все на видео, потому что потом вы сами, а также ваши зрители захотят еще раз прокрутить в памяти каждый момент игры. Ну победители уж точно! Даже в тех, кто не выиграл, это все равно пробудит огонь соревнования.

**Обязательные вещи после турнира**

Возьмите себе на заметку! Соберите емейлы всех зрителей и участников, и создайте базу постоянных клиентов. Это также играет важную роль в распределении призов, потому что принцип доверия – один из главных принципов киберспорта. Если вы зарегестрированы в Discord, то активно приглашайте всех людей оттуда на турнир. Или же создайте специальную группу на Facebook. Мы выяснили, что с помощью нашей базы мобильных телефонов постоянных клиентов, мы достаточно легко собрали парочку будущих участников, отправляя людям групповые сообщения. Запостите результаты и видео с турнира в свои соцсети, тем самым создавая шумиху для ваших будущих турниров.

На нашей второй локации, турниры и связанные с ними продажи принесли около 10% общей прибыли. Это был восхитительный результат для нашей VR аркады! Обычно, наш процент повторного возвращения клиентов составлял 17%-25%, в зависимости от месяца. Но мы заметили, что процент возвращения людей, которые уже принимали участие в прошлых турнирах, составил 50%. Некоторые из них даже потратили немаленькие суммы в нашей аркаде. И это не потому, что мы днем и ночью только и делали, что занимались микро-транзакциями (как наши коллеги в EA), а потому, что мы донесли до людей чувство сплоченности, принадлежности к особому обществу, а также стремление к самосовершенствованию через спорт. Ведь все хорошие вещи в обычном спорте также уместны и в киберспорте. В конце концов, мы мечтаем создать мир, где VR-киберспорт был бы на равных с киберспортом и традиционным спортом в плане аудитории и масштабов. А VR аркады станут неотъемлемой частью пути в этот мир и являются родным домом для VR-киберспорта.

Выводы и основные моменты

* Существует два стиля проведения VR турниров (формат «Сорви рекорд» и особый формат «Ивент-турнир»);
* Подготовка, подготовка, и ещё раз подготовка! Начните рекламу вашего турнира минимум за две недели до турнира, включая подготовление вывесок и табличек внутри вашего магазина;
* Сообщите своему персоналу об обязательном уведомлении клиентов об оплате за следующий VR турнир. Ваша цель – продать хотя бы 50% билетов предварительно. Это гарантия вашего успеха!
* Оповестите о турнире все местные сообщества и группы, которые могут быть заинтересованы, и, таким образом, пострайтесь увеличить число участников. Также не забудьте задействовать людей со всех ваших соцсетей, включая Discord и Twitch;
* Во время турнира, включите на полную ваше радио, запаситесь пиццой или другими снеками, и включите свое особое праздничное освещение. Превратите ваш турнир в настоящую вечеринку!
* В придачу к еде, прихватите также N64 на всякий пожарный для того, чтобы лучше познакомить ваших посетителей между собой пока они ожидают своей очереди. Дополнительные развлечения – один из ключей успеха!
* Снимите на видео ваш турнир, ведь вы и все присутствующие на турнире захотят потом вспомнить этот крутой ивент (к тому же съемка поможет вам создать отличный рекламный контент для привлечения участников на следующие турниры);
* Соберите емейлы всех зрителей и участников турнира, чтобы создать клиентскую базу. Возможно, таким образом вы обретете много постоянных клиентов;
* Запостите результаты и видео из турнира во все ваши социальные сети для создания нужной шумихи вокруг вашего предприятия.