KU GAME

Сезонный марафон

12 дней с брендом

активность



Мы создаём **игровые форматы, которые помогают брендам** привлекать внимание, вовлекать аудиторию и добиваться конкретных действий.

От бота с розыгрышем призов до интерактивного конкурса с ИИ — всё продумано под задачу бизнеса: что нужно, чтобы клиент не просто посмотрел, а поучаствовал.

KU GAME

Что это и зачем это нужно

«12 дней с брендом» — это многодневная игровая механика, в которой пользователь каждый день открывает новое задание, бонус или этап сюжета. Внутри одного сценария могут сочетаться разные инструменты: чековая активность, мини-игры, викторины, шеринговые задания, реферальные действия, сбор коллекции, накопление баллов и ежедневные сюрпризы.

В основе решения используются автоматизированные сценарии и искусственный интеллект: система открывает задания по дням, отслеживает прогресс, начисляет баллы, проверяет выполнение действий, напоминает о незавершенных этапах и формирует финальный результат.



По сути это не одна механика, а единая сценарная оболочка, внутри которой бренд ведет пользователя по серии касаний в течение 12 дней. За счет этого контакт с брендом становится не разовым, а регулярным и ожидаемым.

Такая механика хорошо работает для сезонных кампаний, запусков, новогодних проектов, промо-периодов, продуктовых анонсов и программ лояльности.

KU GAME

Что дает бизнесу



Формирование потребительской привычки

12 дней
— достаточный срок, чтобы взаимодействие с брендом стало частью ежедневной рутины пользователя.



Максимальное вовлечение

Каждый день появляется новый инфоповод, а эффект ожидания удерживает внимание аудитории.



Комплексный сбор данных

За время марафона бренд получает данные о поведении, интересах, покупках, реакции на механику и каналах привлечения.



Прогрев к покупке

Разные дни могут быть посвящены продуктам, категориям, спецпредложениям и конкретным SKU.



Рост возвратов

Пользователь возвращается в бот не один раз, а ежедневно, чтобы не потерять прогресс.



Гибкость сценария

Механика подходит и для имиджевых задач, и для стимулирования продаж, и для развития базы.

KU GAME

Алгоритм активности

1

Старт



Пользователь регистрируется в боте и получает карту марафона или стартовый экран с 12 днями.

2

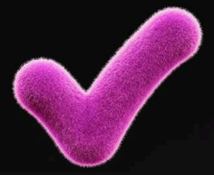
Открытие дня



Каждый день бот открывает новое задание, активность, подарок или миссию.

3

Выполнение задания



Пользователь проходит этап — загружает чек, отвечает на вопросы, делится постом, играет, приглашает друга или выполняет другой сценарий.

4

Проверка



Система фиксирует выполнение задания и подтверждает его по заложенной логике.

5

Накопление прогресса



За выполнение начисляются баллы, отметки, части коллекции, игровые предметы или статусы.

6

Напоминание



Если пользователь не завершил день, бот отправляет мягкое напоминание.

7

Финал



По завершении марафона участник получает итоговую награду, место в рейтинге, гарантированный бонус или доступ к розыгрышу.

KU GAME

Вариативность механики

Адвент-формат

Каждый день открывается новое окно с сюрпризом, заданием или подарком.

Коллекционная механика

За выполнение задач участник собирает артефакты, части набора, жетоны или цифровую коллекцию.

Сюжетный марафон

Задания объединены общей историей, персонажем или миссией бренда.



Реферальный сценарий

Пропущенные этапы можно компенсировать приглашением друзей или совместным прохождением.

Продуктовый марафон

Отдельные дни посвящены конкретным товарам, категориям или вкусам.

Игровой марафон

Каждый день пользователь получает новый тип механики — тест, игру, челлендж, шеринг, рефералку.

Гибрид с покупкой

Часть дней может быть завязана на чеки, промокоды, корзину или конкретные SKU.

KU GAME

Где запускается

- telegram
- vk
- whatsapp
- mini-app
- web-страница акции
- интеграция в мобильное приложение бренда

Что входит в решение

- Разработка чат-бота или mini-app
- Проектирование 12-дневного сценария
- Система ежедневного открытия заданий
- Механика накопления прогресса и наград
- Интеграция разных типов активностей внутри одного маршрута
- Уведомления, напоминания и прогревочные сообщения
- Система финальной выдачи наград
- Админ-панель управления днями и заданиями
- Аналитика по дням, выполнению и удержанию
- Тестирование и запуск

KU GAME

Тариф 1
Разработка и запуск

1

Срок разработки:
5–7 недель

Включает:

- Разработку бота или mini-app
- Проектирование логики марафона на 12 дней
- Настройку календаря заданий и прогресса
- Интеграцию базовых сценариев внутри марафона
- Систему накопления баллов, отметок или коллекции
- Базовую механику финальной награды
- Админ-панель
- Тестирование и запуск

Тариф 2
Разработка + сопровождение

2

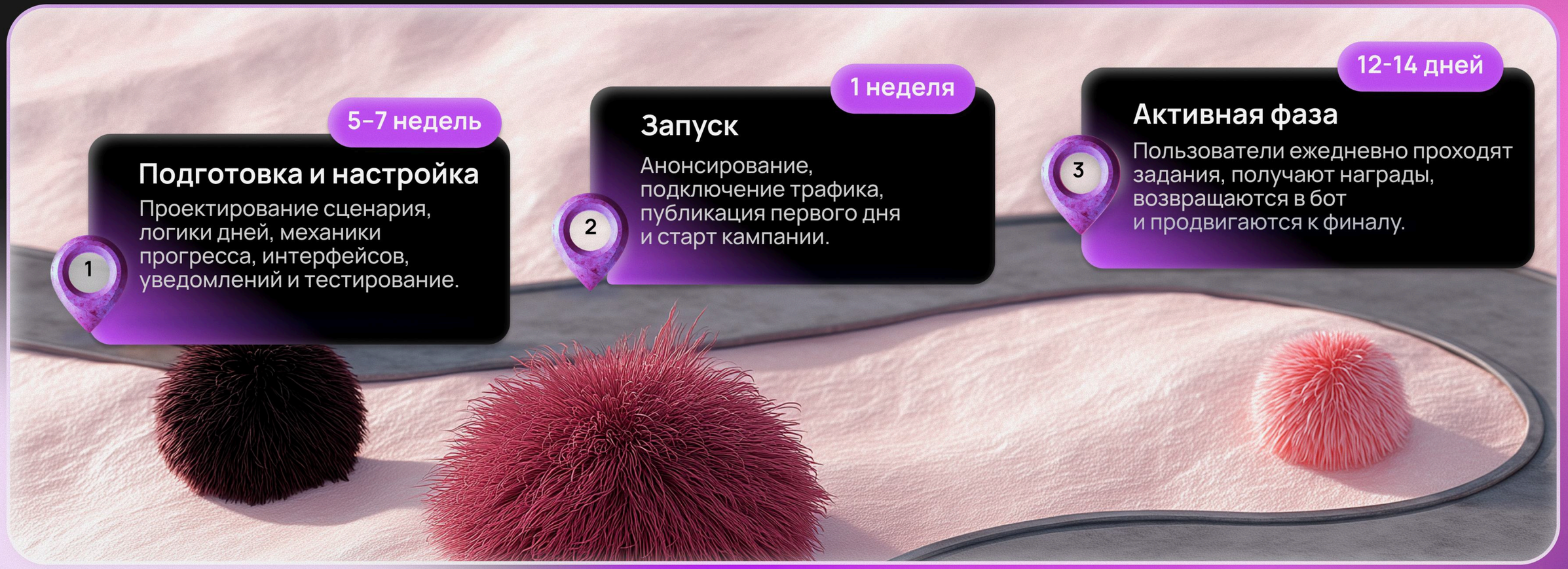
Рекомендуемый срок сопровождения:
2–3 недели активной кампании и финального закрытия,
либо полный цикл марафона 12–14 дней плюс посткампания.

Включает все из тарифа 1, а также:

- Техническую поддержку на всем протяжении марафона
- Ежедневный контроль корректности открытия заданий
- Мониторинг прогресса и стабильности механики
- Настройку напоминаний, пушей и сервисных сообщений
- Аналитику по дням, удержанию и выполнению
- Оперативные правки в рамках согласованной логики
- Сопровождение финального этапа и выдачи наград

KU GAME

Процесс и сроки



1

Подготовка и настройка

5–7 недель

Проектирование сценария, логики дней, механики прогресса, интерфейсов, уведомлений и тестирование.

2

Запуск

1 неделя

Анонсирование, подключение трафика, публикация первого дня и старт кампании.

3

Активная фаза

12-14 дней

Пользователи ежедневно проходят задания, получают награды, возвращаются в бот и продвигаются к финалу.

KU GAME

Результаты

РОСТ ЕЖЕДНЕВНОГО ВОЗВРАТА В МЕХАНИКУ



Бренд получает не один контакт, а серию последовательных касаний.

УСИЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТИ



Пользователь вовлечен в историю и не хочет терять прогресс.

РОСТ КАЧЕСТВА ДАННЫХ О ПОЛЬЗОВАТЕЛЯХ



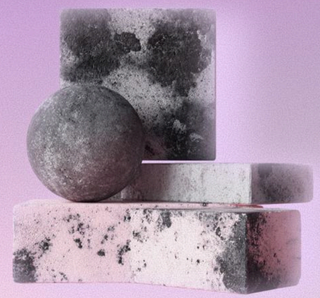
За время марафона собирается широкий набор поведенческих сигналов.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОНВЕРСИЯ В ПОКУПКУ



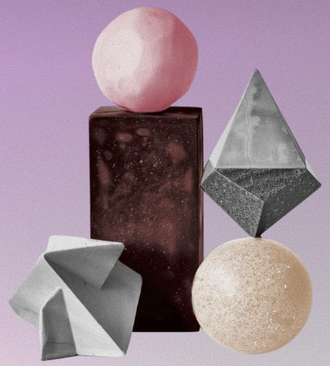
Отдельные дни можно завязывать на продукты, чеки, скидки и рекомендации.

УСИЛЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ



Механика формирует ощущение длительного совместного опыта с брендом.

ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЗОННОГО ОХВАТА



Формат хорошо подходит для календарных и праздничных кампаний.

KU GAME

Смета проекта

РАЗРАБОТКА И ЗАПУСК

Проектирование логики марафона, карты 12 дней, сценариев заданий и системы прогресса	42 часа × 5 000 ₽	210 000 ₽
Дизайн интерфейсов, карточек дней, экранов прогресса, наград и брендированных состояний	64 часа × 3 500 ₽	224 000 ₽
Разработка бота, логики дней, прогресса, наград, уведомлений, админки и аналитики	280 часов × 5 000 ₽	1 400 000 ₽
QA и тестирование сценариев открытия дней, выполнения заданий, начислений и финальной логики	72 часа × 2 500 ₽	180 000 ₽
ИТОГО		2 014 000 ₽

СОПРОВОЖДЕНИЕ АКТИВНОЙ КАМПАНИИ И ФИНАЛА

Техническая поддержка и ежедневный мониторинг механики	36 часов × 5 000 ₽	180 000 ₽
Ведение проекта, аналитика по дням, контроль выполнения и отчетность	24 часа × 5 000 ₽	120 000 ₽
Оперативные правки, настройка уведомлений и сопровождение финальной выдачи наград	36 часов × 3 500 ₽	126 000 ₽
ИТОГО		426 000 ₽
ОБЩИЙ БЮДЖЕТ		2 440 000 ₽

Стоимость

Тариф 1 — Разработка и запуск
от 2 014 000 ₽



Тариф 2 — разработка + сопровождение 1–2 месяца
от 2 440 000 ₽



Что не входит в стоимость:
в стоимость разработки не входят внешние расходы, которые зависят от масштаба активности:

- рекламный бюджет
- призовой фонд или подарочный фонд
- внешние сервисы рассылок, push и SMS
- CRM- и CDP-интеграции, если требуется глубокая передача данных
- отдельные механики сверх базового сценария, если их нужно разрабатывать как самостоятельные модули
- продакшн контента для ежедневных заданий
- модерация пользовательского контента и ручная поддержка вне согласованного пакета

KU  GAME

СПАСИБО

hello@kuraga.marketing

kuraga.marketing