

Aghanim Inc.

14.02.2024 – 15:01 Uhr

Aghanim, ein vom ehemaligen Geschäftsführer und technischem Leiter von Xsolla gegründetes Mobile-Gaming-Fintech-Unternehmen, startet mit dem Ziel, die Monetarisierung und den Vertrieb von Mobile Games zu verändern

Los Angeles (ots/PRNewswire) -

Das Unternehmen wird von Bessemer Venture Partners, QED Investors, Point 72 Ventures und A16Z GAMES SPEEDRUN unterstützt.

[Aghanim](#), eine integrierte Handels-, Liveops-Automatisierungs-, Community-Engagement- und Zahlungsplattform für mobile Spiele, wurde heute von dem ehemaligen Geschäftsführer und technischem Leiter von Xsolla, einem globalen Unternehmen für Videospieldahlungen, vorgestellt.

Spielestudios mit innovativen Lösungen unterstützen

Das in Los Angeles ansässige Unternehmen Aghanim hat eine Direct-to-Consumer-Plattform entwickelt, die es Entwicklern von Mobiltelefonspielen ermöglicht, webbasierte Spiele-Hubs zu erstellen und personalisierte Angebote bereitzustellen, während sie Spielergemeinschaften mit einer Vielzahl von Metaspieleerlebnissen wie Nachrichten, Bestenlisten, Erfolgen, täglichen Belohnungen und mehr einbinden. Verlage erhalten außerdem Unterstützung auf Merchant-of-Record-Niveau, d. h., dass Back-Office-Finanzaufgaben im Zusammenhang mit Betrug, Steuern, Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, Währungsumtausch und anderen Aspekten der Annahme von Zahlungen auf multinationaler Ebene bereits für sie erledigt werden.

Das Kernteam von Aghanim verfügt über eine umfangreiche Erfolgsbilanz bei der Bereitstellung von Lösungen zur Plattformerweiterung durch eine Vielzahl von Videospieleunternehmen, jahrzehntelange Erfahrung im Gaming-Bereich und über 20 Jahre kombinierte Expertise an der Schnittstelle von Fintech und Videospiele. Das Unternehmen wurde von [Konstantin Golubitsky](#), ehemaliger Geschäftsführer und technischer Leiter von Xsolla, [Constantin Andry](#), ehemaliger Geschäftsführer von Xsolla Labs, und [Albert Tugushev](#), ehemaliger technischer Leiter von Xsolla Labs, gegründet, die eine Gelegenheit sahen, die Landschaft der Mobiltelefonspiele grundlegend zu verändern, indem sie die Vertriebs- und Monetarisierungsstrategien neu konzipierten. Dadurch werden Milliardenwerte für Videospielestudios freigesetzt und es wird sichergestellt, dass dieser neu gewonnene Reichtum im breiteren Videospiele-Ökosystem zirkuliert, die Entwicklung neuer Spiele und die Nachfrage nach neuen Technologien fördert und letztendlich die Welt zu einem besseren Ort macht.

Aghanim hat die Hürden für die Mobile-to-Web-Erweiterung von Mobiltelefonspielen deutlich gesenkt und hilft Studios aller Größenordnungen, den Direct-to-Consumer-Vertrieb durchzuführen und dadurch ihre Nettoeinnahmen zu vervielfachen. Mit höheren Gewinnspannen können Spielestudios ihre Strategien zur Nutzerakquise wettbewerbsfähiger umsetzen, um ihre Spiele zu skalieren.

Einführung in die Aghanim Core Product Suite:

[Game Hub Builder](#): Ein codefreies Website-Erstellungstool, das es Spielestudios ermöglicht, ein fesselndes webbasiertes Zuhause für ihre Handyspiele zu schaffen. Innerhalb weniger Minuten können Entwickler einen individuellen Spiele-Hub erstellen, der sich nahtlos in ihre Markenidentität einfügt. Der Game Hub Builder, der auf generativer KI basiert, generiert eine erste Version des Hubs und ermöglicht den Studios die Feinabstimmung von Farben, Grafiken und der allgemeinen Benutzererfahrung.

[LiveOps Builder](#): Ein bahnbrechendes visuelles Marketing-Automatisierungstool, das die Spieler beschäftigt und begeistert. Mit LiveOps Builder können Studios verschiedene Spielersegmente über verschiedene Kanäle hinweg präzise ansprechen. Maßgeschneiderte Kampagnen und individuelle Angebote - ausgelöst durch Ereignisse wie das Verlassen des Warenkorbs, den Besuch des Spiele-Hubs und den Levelaufstieg - schaffen ein personalisiertes Erlebnis für die Spieler. Nachrichtenkanäle wie Pop-ups, Push-Benachrichtigungen im Spiel und im Browser sowie E-Mails gewährleisten eine nahtlose Kommunikation.

[Spieler-Segmentierung](#): Ein ausgeklügeltes System, das Spieler auf der Grundlage von Verhalten, Vorlieben und Engagement-Mustern kategorisiert. Durch das Verständnis der Spielersegmente können die Studios ihre Strategien anpassen, die Monetarisierung optimieren und das Spielerlebnis insgesamt verbessern.

[SKU Management](#): Dieses Tool vereinfacht die Verwaltung von Lagerhaltungseinheiten (SKUs) für Spielestudios und rationalisiert den Prozess der Nachverfolgung von Bestand, Verkauf und Umsatz. Mit dem SKU Management Tool können sich Studios auf die Entwicklung außergewöhnlicher Spiele konzentrieren, während sie die finanzielle Arbeit im Back-Office Aghanim überlassen.

[Billing Engine](#): Ein mobiles Kassenerlebnis, das mit dem Bestreben nach ständiger Optimierung der Vertriebskosten entwickelt wurde, bietet die wertvollsten Zahlungsoptionen, darunter Kreditkarten, ACH, Apple Pay und andere.

Constantin Andry, Mitbegründer von Aghanim, sagte in einer Erklärung: „Vor dem Hintergrund schrumpfender Nettoeinnahmen aufgrund eines sich ständig verschlechternden Umfelds für die Nutzerakquise und angesichts der jüngsten Änderungen im regulatorischen Bereich und der Reaktion von Apple auf diese Änderungen wird deutlich, dass das Fehlen einer Direct-to-

Consumer-Strategie eine existenzielle Bedrohung für Herausgeber von Mobiltelefonspielen darstellen könnte, die in der Vergangenheit zu sehr auf Vertriebskanäle angewiesen waren. Die Studios erwägen jetzt strategisch, ihren eigenen, unabhängigen Spiele-Hub zu haben, anstatt ein Web-Checkout zu betreiben, das kaum Ergebnisse liefert."

„Aufgrund der großen Vielfalt an Spielerprofilen und der Besonderheiten der Vertriebskanäle sind Spielersegmentierung und Liveops zu einem Muss für jedes Spielstudio geworden, das in diesem Bereich wettbewerbsfähig sein will. Sie werden jedoch häufig manuell über Tabellenkalkulationen verwaltet. Da sich Aghanim ganz auf die Bereitstellung von Mobiltelefonspielen konzentriert, sind Segmentierung und Liveops in das Fundament der Plattform integriert“, sagt Albert Tugushev, Mitbegründer von Aghanim.

Die Konversationsanalyse von Aghanim wird durch den generativen KI-Copiloten Newton des Unternehmens durchgeführt, der proaktiv nach Anomalien, Trends und Wachstumshacks sucht und auf der Grundlage dieser Erkenntnisse Verbesserungen vorschlägt. „Bald werden Sie Newton einfach damit beauftragen können, den LTV zu erhöhen und die Vertriebskosten zu senken, und er wird rund um die Uhr arbeiten, um A/B-Tests für E-Mail-Nachrichten durchzuführen, mit Monetarisierungsangeboten zu experimentieren und all dies durch verschiedene Segmente innerhalb des verfügbaren Toolsets laufen zu lassen, um das bestmögliche Ergebnis für Sie zu erzielen“, sagt Konstantin Golubitsky, ein weiterer Mitbegründer von Aghanim.

Aghanim ist als offene Plattform konzipiert, die Gaming-Experten, Marketing-Agenturen und Anbieter von Gaming-Tools dazu einlädt, sich anzumelden oder eine Vorintegration abzuschließen, um für Aghanim-Partner über den [Connectors Marketplace](#) und [Experts Directory](#) leicht zugänglich zu werden.

Das Unternehmen wird einen Beirat mit wichtigen Partnern einrichten, um die Plattform zu verbessern und die Prioritäten abzustimmen.

Aghanim hat eine strategische Finanzierung von einem Syndikat aus vier US-amerikanischen VC-Firmen erhalten: Der frühe Shopify-Investor Bessemer Venture Partners, das in New York ansässige Unternehmen Point 72 Ventures, die führende Fintech-VC-Firma QED Investors und A16Z GAMES SPEEDRUN, ein bekannter Marktführer für Investitionen im Bereich Technologie und Spiele.

Informationen zu Aghanim Aghanim wurde im Juni 2023 gegründet und ist bereit, die Art und Weise zu verändern, wie mobile Spiele monetarisiert und vertrieben werden. Weitere Informationen finden Sie auf der [Website von Aghanim](#).

Pressekontakt:

press@aghanim.com Folgen Sie Aghanim auf LinkedIn, Twitter, Facebook, und Instagram für aktuelle Informationen.

Foto - https://mma.prnewswire.com/media/2340194/Aghanim_1.jpg

Foto - https://mma.prnewswire.com/media/2340195/Aghanim_2.jpg

Logo - https://mma.prnewswire.com/media/2340196/Logo_Logo.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/aghanim-ein-vom-ehemaligen-geschäftsführer-und-technischem-leiter-von-xsolla-gegründetes-mobile-gaming-fintech-unternehmen-startet-mit-dem-ziel-die-monetarisierung-und-den-vertrieb-von-mobile-games-zu-verändern-302061446.html>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100097745/100916077> abgerufen werden.