

Warszawa, 11 maja 2010 r.

Informacja prasowa

Gametrade.pl zdobywcą Aulera 2010

Portal **Gametrade.pl**, służący do **legalnej wymiany gier pomiędzy graczami**, otrzymał statuetkę **Auler 2010** dla najlepszego polskiego start-upu w branży internetowej. **Damian Legawiec**, założyciel serwisu, finalizuje właśnie rozmowy z inwestorami, a przy okazji dzieli się swoimi **prognozami dla branży gier i rozrywki cyfrowej**.

Gametrade.pl to obecnie największa w Polsce społeczność graczy, gdzie w ciągu ostatnich 8 miesięcy dokonano ponad **7 tysięcy wymian** fizycznych nośników z grami o łącznej **wartości około 1,5 mln zł**. Jednocześnie jest to społeczność najbardziej oszczędnych graczy w Polsce, bo nowe gry zdobywają oni pokrywając **wyłącznie koszt przesyłki** swojej starej gry do partnera wymiany.

Gametrade.pl przeznaczony jest dla pasjonatów elektronicznej rozrywki korzystających z rozmaitych platform, poczynając od najpopularniejszych takich jak **PC/Windows, Microsoft Xbox, Sony Playstation**, czy **Nintendo Wii**, a kończąc na bardziej niszowych i retro, takich jak Dreamcast, czy GameCube.

„Obecna generacja konsol, które są na świecie dominującą platformą cyfrowej rozrywki, prawdopodobnie przetrwa do 2013 roku, a następna nadal **nie porzuci nośników fizycznych**. PlayStation3 już używa Blu-Ray, gdzie gry zajmują po 50GB. Duża objętość będzie **problemem technicznym przedłużającym życie fizycznych nośników**. Przykładowo długo oczekiwana gra Modern Warfare 2 w ciągu pierwszego weekendu sprzedała się w kilku milionach egzemplarzy i trudno mi sobie wyobrazić infrastrukturę, która poddałaby takiemu obciążeniu. Poza tym koszty jej utrzymania musieliby pokryć klienci” – stwierdza Damian Legawiec, twórca portalu Gametrade.pl.

„Dużym wyzwaniem będzie **przekonanie klientów do rezygnacji z fizycznych nośników**. Gry w dystrybucji cyfrowej wcale nie są tańsze, niż ich fizyczne odpowiedniki, a bywają nawet droższe ze względu na - paradoksalnie – koszty cyfrowej dystrybucji. Poza tym nie można ich odsprzedać, wymienić lub też kupić tańszy, używany egzemplarz. Nie należy też zapominać o marketingowej przydatności półek sklepowych zastawionych długimi rzędami gier dostarczonymi przez dystrybutorów.” – zauważa Damian Legawiec.

„Dlatego uważam, opierając się również na przewidywaniach największych wydawców, że **dystrybucja tradycyjna nie zniknie i będzie się uzupełniać z cyfrową**, przydatną w przypadku mniejszych gier dostępnych przez usługi takie jak Xbox Live! Arcade, PlayStation Network oraz DLC.” – konkluduje założyciel portalu Gametrade.pl.

Wymiana gier w ramach Gametrade.pl nic nie kosztuje i pozostanie bezpłatna również w przyszłości. Założyciel serwisu zapowiada natomiast **podniesienie bezpieczeństwa transakcji** wymiany przez wprowadzenie dobrowolnej, odpłatnej weryfikacji danych osobowych użytkowników, a także udostępnienie dodatkowych, odpłatnych usług oszczędzających czas użytkowników i ułatwiających korzystanie z serwisu. W niedalekiej przyszłości pojawią się w Gametrade.pl także **płatne konta firmowe** przeznaczone dla właścicieli sklepów z grami i elektroniką, którzy chcieliby dotrzeć do stale rosnącego grona użytkowników portalu.

Innym źródłem przychodów serwisu jest oczywiście sprzedaż usług reklamowych. W ramach Gametrade.pl reklamodawcy mogą liczyć na dotarcie do fanów produktów „**consumer electronics**” odwiedzających zarówno sklepy internetowe, jak i tradycyjne. Użytkownicy Gametrade.pl regularnie kupują sprzęt elektroniczny i rozmaite akcesoria, wymieniają stare też produkty na nowe.

Jest to grupa szczególnie atrakcyjna w świetle wyników tegorocznego badania TNS OBOP zrealizowanego przy współpracy Google i Media Saturn Holding. Badanie to potwierdziło wśród polskich internautów tzw. **efekt ROPO** (Research Online, Purchase Offline), polegający na tym, że **74%** konsumentów dokonujących zakupu sprzętu RTV/AGD w tradycyjnym sklepie korzysta wcześniej z internetu przed podjęciem finalnej decyzji o zakupie.

Kontakt: Damian Legawiec, damian@gametrade.pl, iphone# 698 157 512