

移动电竞大爆发

近日著名足球解说员段暄在微博上默认已经从央视离职,段暄的下一站很有可能投身电子竞技。上周末,段暄已经出现在《英雄联盟》比赛德玛西亚杯比赛现场,同张予曦一起担任主持。

高关注度让电子竞技从业者的荷包鼓了起来。据国外网站今年发布的统计数据显示,排在电竞选手收入榜第一位的玩家,职业生涯总收入接近200万美元,国内一些知名主播的年收入也能突破千万人民币。

电竞市场火爆 王思聪段暄纷纷加入

从11月23日晚央视的《天下足球》中,就可以确定段暄离职已成定局。主持人换成了编导出身的朱晓宇,甚至在段暄对罗纳尔多的专访里,段暄的镜头已经消失,专访被剪得七零八落。本周的《天下足球》原本应该是段暄在央视的“最后一次”,没想到这最后一次也终究没有让球迷看到。当晚9点,段暄也在其个人微博上发出一个“唉”字。

24日一大早,段暄在个人微博上写下这样一段话:“看了大家的留言,我很感动。天下足球最宝贵的是她的编导,是我的弟弟妹妹们。他们是幕后英雄,也是节目真正的栋梁。我始终相信,天下足球是最好的足球节目,无论昨天今天,还是明天。我永远是天下足球的粉丝,也希望大家一如既往的支持。谢谢。”全文没有提到离职,可言语间的离别之情,意味着段暄已经离开央视。

上周末,段暄在德玛西亚杯决赛公开亮相。“不是乐视、不是新浪,也不是PPTV,原来段暄真的是要去电竞!”段暄主持德玛西亚杯决赛消息出来后,不少球迷感叹。

当天万达集团少东家王思聪也

出现在现场。王思聪已经注册成立体育文化公司,还成立了熊猫TV游戏直播平台。熊猫TV刚成立不久,需要大量人才,之前熊猫TV还从斗鱼等其他游戏平台高薪挖人。作为国内主持电子竞技的元老,同时又是拥有体育资源的著名主播,段暄如果加盟王思聪旗下公司不会让人意外。

作为当前中国最受关注的人物之一,王思聪身上有很多标签,“首富儿子”、“国民老公”、“头条王”、“投资人”、“游戏迷”、“娱乐圈纪委”等等,可谓是长期处于争论的漩涡之中。

然而游戏行业是王思聪投资最多的领域,也是他最完整地进行投资布局的行业。从拼爹到真正建立王思聪自己的商业品牌,恐怕游戏行业的成绩是最关键的。

2011年,王思聪收购了国内知名电竞战队CCM,并于2011年8月将其重组为“IG”电竞俱乐部。在俱乐部上投入重金,每年运营费用达数百万美元,加上引援等花销,每年花费估计在千万级别。

当时业内对“IG”电竞俱乐部

的看法,多为富二代撒钱找人陪玩游戏等负面评价。谁也没想到,未来几年的王思聪能通过各种投资,初步建立起自己的电竞产业链。

从“玩票”到产业链雏形,普思资本在其中发挥了重要作用。普思资本成立于2009年12月,是一家由王思聪100%控股私募股权投资公司。

在游戏领域,普思资本投资了9个相关项目,包括云游控股、乐逗游戏、网鱼信息、天鸽互动、Dexter、乐视体育、Palantir、ImbaTV、英雄互娱等。

网鱼信息是网吧连锁企业,在全国50多座城市已拥有200多家营业门店及400多万会员,对于游戏预装推广、组织电竞线上线下比赛和活动都意义重大。Dexter和Palantir则属于周边产业链,涉及游戏与影视的对接,和游戏大数据分析。

虽然布局很广,但是从来都没有一个产业链是没有自己的主营业务,通过投资建立起来的,到目前为止,这条游戏产业链还仅仅是无根之树。

手游公司纷纷投入到开发之中

电竞行业这几年来发展的异常迅猛,不仅因为游戏的火热带动了圈内的繁荣,随之而来的直播平台也跟着赚了一笔。游戏产业繁荣的一带一路,还养活了很多其它的行业。相信国内玩家也早有耳闻手游产商暴利敛财,赚钱无数,但是如今的手游市场早已过了膨胀期,转而向创新靠齐。

以前“屠龙宝刀点击就送”的套路,放到现在肯定是行不通了。当手游产商不再互相抄袭,借鉴的时候,他们该走向何处呢?《炉石传说》的出现给大家一个启示——移动电竞或许是条好路子。

当外界还在感叹手游市场火热的时候,手游公司却已经纷纷投入到移动电竞的开发之中。在人们的印象当中,电竞不是PC的事儿吗?现在手游也来掺和电竞,这事儿真的靠谱吗?

电子竞技走向大众化、正规化,是大势所趋。从早年刮起的WCG之风,到如今LOL的盛世王朝。月入XX万的主播,在人们的脑海中已经成为不可替代的电竞神话。

不久前,由王思聪担任轮值主席的“移动电竞联盟”正式成立,手游巨头腾讯也于10月举办城市联赛等线上竞技比赛,全球首创的竞技游戏平台5玩游戏也爆出与猎豹浏

览器合作的消息,这预示着国内移动电竞这块领域已经开始成为厂商的另一新战场。而在下月举办的2015年度中国游戏产业年会上,将会有半数的游戏厂商涉及到移动游戏电竞产业,或主办比赛,或加入电竞联盟,或推出针对电竞领域所开发的竞技类游戏产品。

移动电竞概念从2014的诞生到如今初具雏形仅仅用了一年的时间,2015年手游电竞发生了很大的变化,各大厂商纷纷开始强调手游的竞技属性,其中典型的代表如《自由之战》、《5玩对战》等,作为国内首个手游竞技平台,就曾经在上海、广州等地举办多次线下比赛,直到现在,依然保持每周更新线上比赛,可以看出其手游的发展前景。如何再度扩大竞技手游的覆盖人群和影响力,是目前各大厂商需要首先做的。

相对于热门手游类型、MOBA和FPS等手游数量非常少,国内首个竞技手游平台抢先占据市场,填补移动端竞技游戏平台领域的空白,同时不断的研发出精致的竞技游戏。现今厂商们以手游人群为基数,操作门槛低,使其竞技类游戏用户的参与度和观赛欲望都极大的提高。手游电竞主要以休闲,亲民为主,在娱乐同

时又具有竞技属性,让玩家不会感到游戏的枯燥。

早先普遍玩家对于电竞游戏的概念仅仅是职业玩家所参与的一种大型比赛,并不是所有游戏用户都有资格参与的游戏。现今手游竞技所做的就是让玩家在低投入甚至无投入的情况下也可以在游戏获得胜利感和娱乐的需求,以共同PK模式为例,玩家进入对战竞技平台,选择任意竞技游戏并给与虚拟筹码,邀请好友即可参与挑战,成功并获得相应奖励。以虚拟交易强化由此内的竞技氛围,刺激玩家参与游戏竞技,对战定期的线上常规联赛也在不断培养用户的竞技性,并向线下赛拓展深化电竞专业性,这种由平台主导的单项移动游戏赛事也吸引了游戏平台以外的玩家的积极参与,从而吸引了更多新玩家加入电竞中来。

如今正处于移动电竞蓄势待发的阶段,核心注重以品牌建设吸引用户,并通过对竞技平台的精细化运营达到延长每款游戏生命,由线下赛事辅助宣传,线上线下同时进行,有效的提升了游戏的活跃度和黏性,从现状可以看见的是,未来竞技类手游将会实现企业营收和利润的快速增长。

移动电竞必须迈过的几道坎

不过异常火爆的移动电竞也还是存在着一些需要重点解决的问题。

缺乏现象级的产品

在PC端电竞的发展上,从2003年11月18日国家体育总局正式将电竞定义为第99个体育项目算起(现为第78个),中国的电竞即将迎来自己的第12个年头在,这当中有广电总局的封杀,有Sky的问鼎世界总冠军,同样也有体育总局正式组建国家队参加亚洲室内和武道运动会。

中国电竞这12年虽然异常精彩且具备话题性,但是我们却不得不承认,在产业的角度,前10年所走的路,或许并不及这2年所取得了成果。

这当中,我们无可否认的是有资本的因素在内,正是资本的疯狂涌入使得这个产业获得了前进的动力,以粉丝经济为模板的电竞产业直到此时才被看做是一个可延续的商业模式。

但是之所以在这两年资本才疯狂涌入,很大程度上,我们不得不承认,其主要原因是因为一款游戏的出现——DOTA,后来经由此产品衍生的LOL、DOTA2更是给了整个电竞产业一针强心剂,从而才带来真正的繁荣,从MMORPG等阴影下脱胎换骨。

我们再来看手游,中国的手游正式开始开山立户应该算是2012年的CJ,当时已经有产品月流水已经可以达到千万的规模。

但中国的手游正式的发展是2013年初,随着卡牌类手游《我叫MT》、《掌门》的出现,中国的手游行业正式以卡牌为切入点开启了大踏步式的发展。

无论是电竞还是手游,我们都看到,发展的过程当中,现象级的产品起到了决定性的因素,而手游电竞,至今为止,除了《全民枪战》、《自由之战》等一些垂直领域的S级产品外,缺少更多的现象级产品,现在还处于产业的早期,诸侯割据,谁也不敢说自己的产品可以定义手游电竞。

缺乏标准,缺乏更多王牌性的产品,这个产业就就很难将用户凝聚到一起,只能是一盘散沙,谈发展就为时过早。

生态系统

在谈到电竞就是体育赛事时,有一个很大的争议,足球比赛一百年后,相信还是以攻破对方的球门为目的,但是电竞,即使现在LOL、DOTA2风靡全球,只要是游戏都逃不了一个生命周期的问题,因为技术是一直在发展的。

所以电竞100年后可能依旧存在,但是到底什么产品唱主角,是什么玩法,没人知道。

这就造成一个问题,没有稳定的生态,现在国际性的大赛S系列、Ti系列,国内的联赛LPL这些已经走上正轨,但是一旦LOL衰弱,别的游戏兴起,而这个厂商又不是现有厂商,那么一切就将再从头来过,它不像足球、篮球等永远在一个生态,规则下运行。

而与PC端的电竞产品相比,手游电竞可能更加不如,我们都知道PC端的大作,一般生命周期可以达到10年甚至更长,2004年的魔兽至今依旧全球550万付费用户,2003年传奇依旧是盛大的摇钱树,相似的案例太多了。而手游产品,《我叫MT》这样的现象级产品在一年多后已经走上了衰弱之路,不得不退出《我叫MT2》来续命,但已再难现往日之辉煌。

一年,这是游戏行业对于手游产品的平均生命周期的评估,大作可能时间稍长,但绝对逃不过三年之痒。

在这样一个周期内,谈何体系化的赛事,没有体系化的赛事谈何电竞。