

零元成本万元售价 游戏外挂疯狂“开挂”

北京商报记者于日前接到玩家的投诉,声称盛趣游戏旗下的《热血传奇》外挂现象严重,严重影响了游戏体验,导致游戏公平性失衡,从而使得自己的权益受到极大影响,即便多次向客服反映,外挂仍屡禁不止。记者就此展开了进一步调查,从只追爆款到如今的遍地开花,游戏外挂利用游戏中的漏洞来改变数据,从而使玩家以不公平的方式获利,存在于多款游戏中。由于种类日趋繁多,游戏外挂现今的市场价格也是从最低几毛钱到最高上万元不等,成本趋近于零也让背后的操盘手赚得盆满钵满,然而就在这个寄生在整个游戏产业链下游的暴利生意日渐壮大的同时,游戏外挂也在严重影响着整个游戏市场的良性发展。

◇ 外挂调查



没完没了的外挂

“我玩《热血传奇》已经有五年时间了,作为这款游戏的拥趸我还是决定要卸载它,原因就是没完没了的外挂,几次与客服联系始终无果,就真的没人能管管了吗?”玩家曾先生气愤地说道。

作为利用数据漏洞帮游戏玩家获得更好游戏装备、更高速副本体验的作弊手段,游戏外挂对于所有玩家而言,早已不是什么新鲜事;然而对比数年前,如今无论是知名游戏还是新上的游戏,只要有人玩就会有外挂”,游戏产业分析师李洋如是说。

北京商报记者随即以“外挂”“游戏外挂”“游戏辅助软件”等关键词在各大网站以及社交平台搜索,大量外挂销售信息迅速出现在屏幕上。从涉及的游戏种类来看,无论是老牌

游戏《地下城与勇士》《英雄联盟》,还是新兴游戏《绝地求生》《风云岛行动》《逃离塔科夫》等,都存在专门开发的外挂。

北京商报记者调查发现,现阶段游戏外挂主要分为两种:一种为挂机型外挂,主要是通过既定脚本帮助玩家完成一些日常任务;另一种是技术型外挂,给玩家从游戏属性、游戏数据等方面作出调整。某外挂服务商王女士表示:之所以能发展到如今只要是个游戏就有外挂,主要还是因为游戏的种类越来越多,玩游戏的人也越来越多,自然供不应求。”

据悉,现阶段游戏公司对外挂现象的打击主要基于游戏后台监控以及玩家举报,对使用外挂的账号通常会予以封号处理。而在海外市场,游戏公司也对外挂问题进行大面积封号处理,某些公司甚至会在进入游戏的条款中增加了“扫描电脑进程”,以对外挂外

挂现象进行监察。北京商报记者就游戏外挂等问题,第一时间向盛趣游戏方面发去采访函,截至目前仍未收到回应。

最高售价上万

在售价方面,随着游戏种类的不断增多,游戏外挂的价格也在悄然发生着变化。“因应外挂种类、稳定性不同,高级别外挂最高售价上万元,而最便宜的还不足1元。而在售卖方式上,有直接买断的外挂销售,也有以日租、月租、年租为形式的外挂销售”。王女士如是说。

“外挂一经售出,概不退货,相对于一些按日租、月租等的平台来说,私下外挂交易存在更大的风险”,曾购买过外挂的玩家孟棋告诉北京商报记者,多家外挂售卖网站设有客服、规则介绍、售后等栏目,而私下外挂交易

则大多数不会有后续保障。一名售卖外挂的“商人”周先生表示,发现使用外挂并被举报,游戏官方将有可能作出封号处置,如果要提高外挂稳定性趋避风险,需要增添更多费用购买高级别外挂。

北京商报记者注意到,随着这个灰色产业的日渐壮大,市面上已经涌现出大量专门售卖、租赁外挂的网站平台,网站页面大多数制作简陋,但只要搜索“外挂”等简单字眼就能找到。而周先生这类型的卖家则活跃在论坛、贴吧等社交平台,通过私聊方式瞄准玩家,再进行私下的外挂交易。

一个游戏外挂的成本究竟是多少?

“0元。”游戏行业分析师林小迪强调,“说到底,游戏外挂的核心就是篡改游戏代码,因为这基本就算是一个零成本的暴利生意。尽管篡改代码有一定的技术难度,但门槛亦不算太高,即便是在校的大学生,懂点编程的就行。”

据2019年11月29日上海市金山区人民法院公布的一份刑事判决书中指出,被告人朱某宇、马某骏在某网络交易平台建立“益达卡盟”网站,后改名“绿箭卡盟”。通过该网站,销售“XYZ”“大菠萝”“AUG”“特斯拉”四款《绝地求生》相关外挂程序共计198556笔,违法销售金额共计320余万元。而据介绍,本案中朱某宇是在校大学生,马某骏才刚刚大学毕业。

王女士告诉北京商报记者:通常情况下,我们都是团队协作。当技术人员将外挂制作完成后,会有专门负责销售的人员通过QQ群、贴吧、微博、游戏内私聊等方式对外挂进行宣传、销售,通常情况下,我们都是4-10人的团队。”

北京商报记者通过QQ群接触到一名售卖外挂的“商人”陈先生,他对手上持有的外挂来源三缄其口,但其表示FPS游戏、吃鸡游戏盛行时,自瞄辅助、透视辅助类型的外挂一天能售出将近400份,每份以30元买断,这意味着他单日最高可获得1.2万元的收入。

触碰法律红线

尽管游戏行业中笑言“有游戏的地方就有外挂”,但这并不代表行业允许其与游戏共生。在游戏行业分析师梁声看来,打击外挂是扼制其阻碍游戏行业健康发展的必要之举,“以热门游戏《绝地求生》为例,作为一款射击生存竞技类游戏,当玩家使用自瞄、透视类外挂后,将大幅度降低游戏难度,造成游戏体验的不公平性。长远来看,将导致玩家的流失,受损的还是游戏公司自身”。

公开资料显示,外挂的猖獗曾导致很多知名游戏步入低迷,如被认为是横版卡通网游鼻祖的《冒险岛》,在游戏开放不久就出现“无敌外挂”。而一度登顶微博话题榜的体育竞技游戏《街头篮球》出现更改能力、命中率、加速等外挂,导致影响正常玩家的体验而被玩家抛弃。游戏程序设计师程州明表示,公平公正的游戏环境是游戏长期运营的重要保障,但目前针对外挂的打击监管仍然艰难,“不仅需要游戏公司从游戏中加强排查,也需要玩家的合作。只有双方达成共识,才能将游戏的体验归还到纯粹的公平竞争上来”。

北京商报记者在中国裁判文书网搜索“游戏外挂”等关键词,共检索到286篇相关文章,其中审判程序为刑事案件的共有264篇。据诺诚游戏法发布的《2019游戏诉讼大数据报告》,游戏刑事案件中,私服、外挂案件占比24%。而私自搭建私服和开发游戏外挂而被追究刑事责任仍是涉及到游戏著作权犯罪的主要原因。

诺诚游戏法创始人朱骏超认为,为防范外挂、私服,游戏公司应对其游戏软、硬件等核心商业秘密采取保密措施,限制接触人员,防止单个员工掌握全部游戏代码,设立风控制度,规定所有接触游戏代码的人员必须登记、签字确认;在游戏源代码中埋伏特殊、错误或无效的代码或标记,以便举证。

北京商报记者 卢扬 伍碧怡

六成机构营收跌幅过半 K12 提前打响暑期战

疫情给教培行业带来了巨大的短期冲击。3月9日,据业内首份《K12 教育培训机构疫情影响情况调查报告》显示,87%的机构遭遇经营挑战,60%的机构预计上半年净营收跌幅超过50%。在此背景下,作为盈利关键的暑期营销成为教培机构的“必争之地”。有业内人士表示,由于全面开学时间并不明朗,教培机构复课时间或延后至5月后,而教育部门也未公布暑期调整政策,暑期班的营收压力正在逐步增大。

营收腰斩

受疫情影响,学校相继延期开学,线下培训机构被叫停,在线学习、停课不停学成为特殊时期的教育关键词。据不完全统计,87%的K12 教育机构表示已经受到较大影响。

3月9日,业界首次发布针对B端教育机构的《K12 教培机构疫情影响情况调查报告》,对全国31个省市的2000多家K12 教培机构展开深入调研《报告》指出,受疫情影响,60%的机构预计上半年净营收将遭遇滑铁卢式下跌,跌幅超过50%。

从调研报告数据看,尽管短期内K12 教培行业遭遇重创,但整体来看,机构普遍认为疫情对教培机构的冲击会在2020年三季度减弱,72%的教培机构认为可以完成全年业绩50%以上。

在转机来临之前,机构转型线上进行“自救”。数据显示,90%以上机构选择与第三方合作转型。其中,大型机构更偏好与能实现教研+教学+教辅一起转型的第三方合作,中小机构通

常在与第三方合作直播工具后,再考虑教研、教学等转型合作。

腾跃校长在线CEO、双师项目负责人鞠继光认为:一方面,机构转型线上开展线上教学进行“自救”要持续进行;另一方面,机构要尽早采取“开源节流”措施,积极应对新变化,缓解现金流困扰”。

“攻入口”转为“保留存”

去年暑假,学而思网校、猿辅导、作业帮在暑期营销大战中三足鼎立,纷纷投入了巨额的营销费用来抢夺生源。而今年的暑期战,将在这场疫情带来的在线教育免费赠课潮中提前到来。相较于去年各大K12 教培机构烧掉40亿元,进行铺天盖地的投放,机构们今年的暑期战不会再走“营销换流量”的策略,免费课程带来的流量骤增让各家机构把重点从攻入口全部转为保留存。

事实上,今年的暑期大战由于突发的疫情可能已经前置了。据业内人士分析,疫情期间在线教培机构的免费平台已经吸引了很多流量。“这次疫情期间开放免费课程的在线教培机构其实就是在预支暑期营销的成本,虽然它们目前因为课程带来的收入几乎为零,但是人力、教研和技术的成本支出等都是足额的,这些成本其实已经提前预支了暑期营销的费用。”该业内人士强调。

免费课程带来的引流效果空前。跟谁学通过免费课吸引了1500万学生报名,是2019年总付费人次的5倍多。精锐在线教育平台实现了半个月纯在线新签现金销售超1亿元。作业帮免费课人数在2月中旬就已突破2800万。但对教培机构的真正考验是有多少用户可以从领课用户变为买课客户。北京商报记者了解到,因为是免费课程,各机构大班课的用户重叠率非常高,也就意味着一个学生同时报名了两三家甚至更多家的课程。

“很多在线教培机构通过免费课进行了低

价引流,使获客成本得以降低,但从长远来看,比拼的还是课程质量,引流只是一方面,能够留存才是最重要的”,拼图资本创始合伙人王磊表示。除了课程内容,现在机构对免费课的师资包括技术研发等的投入也是为暑期招生囤积粮草,当然,机构需要在保续费、保留存、老带新上做足功课,才有可能撑到暑期。

不确定的“黄金档”

疫情的到来不仅搅乱了整个行业的春招计划,也为即将到来的暑期营销大战带来了影响。北京商报记者通过梳理发现,目前全国仅有两个省份对外公布了确定的开学时间。其中,青海省普通高中、中等职业学校原则上3月9日-13日陆续开学;初中学校原则上3月16日-20日陆续开学。小学和幼儿园开学时间还要视疫情形势再确定。此前贵州省发出通知,3月16日高三年级和初三三年级先开学。

长期以来,暑假作为K12 教培机构每年招生的黄金档期,一直被机构寄予厚望。但由于疫情导致的开学延期,势必也会造成暑假时长的大幅缩水。从全国范围来看,最早的开学计划也要到3月中旬“我们已经接到当地学校的通知,估计开学后学生只有周日休息,暑假的时长也会缩短。这就要求我们重新制定暑期招生计划。”一位河南当地的教培机构校长在接受北京商报记者采访时表示。

由于全国的各省市教育部门还未公布暑期调整政策,所以57%的机构表示暂时无法预估营收情况。因此,暑期班营收压力给机构带来的压力也逐步增大。据业内人士预测,随着疫情被有效控制,全国多个省份在4月有望具备初、高三年级的开学条件,但全面复课或要到5月,而这会让教培行业面临的形势更为严峻。此外,延期开学后,周末是否会被占用、暑假是否会缩短都存在不确定性,这些更可能让教培机构的营收“雪上加霜”。

北京商报记者 程铭劼 刘斯文

携程华住等多家旅企高管降薪

降薪

携程集团联合创始人梁建章自本月开始0薪,同时公司高管层也提出自愿降薪。此外,华住集团、亚朵集团等多家企业创始人都宣布主动降薪。

北京商报讯(记者 关子辰)为了缓解疫情对旅游行业的冲击,多家旅游企业高管宣布降薪。3月9日,携程集团CEO孙洁发布员工内部信称,从本月开始,她和携程集团联合创始人、董事局主席梁建章开始0薪,同时公司高管层也提出自愿降薪,最低半薪,直至行业恢复;其他员工暂缓涨薪;服务部一线员工可正常调涨薪资。此外,北京商报记者还了解到,不仅是携程,旅游业内包括华住集团、亚朵集团等多家企业创始人都宣布主动降薪。在业内人士看来,疫情冲击下,旅游、酒店行业业务量大幅缩减,高管降薪也是企业缓解现金流的一种自救方式。

除了携程,华住集团创始人、董事长兼CEO季琦也通过邮件向内部全体员工表示,为了应对疫情带来的冲击,将自己的薪酬全部捐出,此外,华住班委薪酬打对折,华住合伙人薪酬打7折,华住VP以上干部参照执行。不过,华住不会通过裁员和减薪来应对危机。季琦还表示:目前照此方法设定时间为2-3个月左右,或者疫情得到有效控制。如果疫情进一步恶化和蔓延,时间上将进一步拉长,我们再相应地采取应对措施”。同样高管团队降薪的还包括亚朵集团,亚朵集团创始人兼CEO耶律胤近日发布公开信称,公司管理团队主动降薪,但是会首先保障一线伙伴的薪酬。

自疫情发生以来,大量游客集中变更行程,境内外机票、火车票、酒店、门票、用车、当地玩乐等全品类旅游产品均出现了大量退改要求。在此前的采访中,孙洁表示,疫情暴发后携程电话呼入量增长了一二十倍,上亿人次退订,公司第一时间退款,垫资超10亿量级。“当下,国内疫情进入较为稳定的阶段,全球疫情仍前景未明,我们在对未来保有信心的同时,也要理性看待,做好长

期战“疫”的准备。”孙洁还指出。业内人士指出,目前旅游企业存在大量的退改订单,首先通过高管来自降薪酬,而保障一线员工,也有利于保持一线员工的积极性,目前来看,也是一种自救措施。

除了高管降薪,目前各家企业也都在想办法加速现金回流。在上周携程发布的“旅游复兴V计划”中,该企业不仅针对旅游行业复苏发布了目的地指数,给行业复苏“打气”,还宣布将于3月首期上线“预约未来旅行”预售产品,以缓解资金压力。携程CMO孙波直言:“我们希望通过预售的方式帮助产业链上的合作伙伴提前回流现金,渡过疫情期最艰难的一段时间”。不仅如此,北京商报记者还了解到,例如华住集团旗下红树林酒店集团也推出了超低价客房,通过预售旅游产品的方式试图加速资金回流。

尚游汇文旅董事长钟晖则认为,在疫情冲击下,旅游、酒店行业业务量大幅缩减,旅游企业可通过高管减薪,甚至与员工协商提成暂缓发放等方式来缩减支出,同时积极与顾客协商,尽量延长订单退款周期至2-3个月,给企业以喘息的机会。北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院高级研究员王兴斌表示,现金流对于旅游企业至关重要,如何缩减开支渡过疫情难关,成为当下的关键。