编辑 赵天舒 美编 白杨 责校 池红云 电话:64101673 syzx10@126.com

手游梦幻水果圈钱跑路"边玩边赚"实为套路

玩游戏还能赚钱,是不是听起来很让人心动?但需注意的是,你想通过游戏赚钱,对方可能瞄准的是你的本金。11月25日,北京商报记者接到大量用户反馈,玩了好几年的游戏 梦幻水果"在一夜之间无法登录,运营方联系不上了,充值的资金也打了水漂。北京商报记者进一步调查发现,包括 梦幻水果"在内,近期已有多款同类型游戏出现了无法使用的情况。

游戏里的 赌徒心理"

"累计充值了5万多元,现在游戏突然下架,客服也联系不上了"在梦幻水果游戏里面充值了10万元,现在突然下线,没有提前通知,平台方也不知所踪"充值了近20万元,突然说下线就下线,也没有通知,游戏客服联系不上"……11月24日,不少用户向北京商报记者大吐苦水,背后直指一款名为梦幻水果"的网络游戏。

根据相关用户介绍"梦幻水果"以游戏 玩法为主导,玩家在游戏中可通过种植水果 的方式领红包,还可以通过游戏关联副本领 到金币奖励,金币可按对应比例进行提现操 作,由此吸引了不少用户充值参与。

用户王雷 化名) 是 梦幻水果"的老玩家,王雷告诉北京商报记者,其自2017年便通过试玩平台下载了 梦幻水果",陆续充值了2万余元"每一等级充值的情况不一样,新用户1元可充,充值到一定等级后,便会有最低充值门槛。等级越高,每天能获得的收益就越高。现在我每天可以获得的收入大致在几十元至百元间不等。"

从王雷反馈的信息来看"梦幻水果"并非是一款回报率很高的游戏,而是通过连续性的发放金币奖励进行提现,同时还可以通过其他游戏副本获取对应等级收益。以王雷当前V8等级为例,王雷每天可以在平台领取50万金币,每12万金币可兑换10元

人民币。不同等级的玩家,参与其他游戏的门 桃山不一样

"充值到一定等级后,不再充值也可以每日领取金币,但平台设置的各种游戏模式,通过售卖不同价格的福袋、月卡、节日礼包等吸引用户不断参与,获得更多收益,"王雷指出,一方面是为了赚钱,另一方面也是抓住了人性的弱点。例如1288元开一次的"存钱罐",有可能获得更高价值的金币,也有可能一无所获。

在中国人民大学助理教授王鹏看来,这一游戏提出的赚钱模式,实际上与过往的各类 杀猪盘"极为相似,披上游戏外衣后鼓励、诱导用户充值获得收益回报,但用户资金安全难以得到保证。另外,每日小额领取回报这一模式,一定程度上降低了用户对于该游戏的防备心理,同时也拉长了回报的时间线,在充值越多、回报越高这一模式设定下,会吸引更多用户参与其中。

有用户损失超20万元

正如王鹏所言,赌徒心理之下"梦幻水果"的玩家们对于快速获得回报的预期也在加大,只能通过不断充值来提高回报率。用户刘凌 化名)告诉北京商报记者,不算回报在内,其自2020年开始陆续在"梦幻水果"充值了12万余元,游戏中设置的 招财猫"等多个副本均有参与,目前每日可以获得300元左右的收益。



正当游戏玩家沉浸在 坐等收益"的美梦中时"梦幻水果"在一夜间彻底变天。据王雷描述,自11月10日开始"梦幻水果"登录页面开始提示 登录失败",无法进入游戏界面,运营方平潭启星网络科技有限公司(以下简称启星网络")也处于失联状态,11月25日,北京商报记者实际体验发现"梦幻水果"游戏在正规手机应用商城内无法下载,只能通过第三方网站提供的链接进行操作,但当前均已无法下载。在启星网络运营的梦幻水果"官网中,展示的下载链接也已经无法使用。王雷等人也向北京商报记者证实,是通过其他游戏网站展示的链接下载的"梦幻水果"App。

而北京商报记者以 梦幻水果"为关键词进一步搜索发现"梦幻水果"自2020年以来通过各种网站进行大规模推广,还分为 红包版"赚钱版"等多个类型,部分网站甚至将其

归类为 金融理财"型App,还打上了 网赚" '投资"的标签。

这一类 理财产品"的可靠性显然有待证实。北京商报记者注意到,在黑猫投诉以及贴吧等公开平台,陆续有用户对于 梦幻水果" 无法登录一事提出投诉与质疑,要求运营方退款。

刘凌在采访中提到,其在疯狂水果城游戏中另有8万元充值,两款游戏共计造成20余万元损失。

针对"梦幻水果"这一游戏存在的风险、 无法登录的原因以及后续处理方式,北京商 报记者在11月25日多次拨打"梦幻水果"对外 披露的联系电话以进行了解,但截至发稿,未 收到对方回复。

对于 梦幻水果"当前出现的失联情况, 北京中闻律师事务所合伙人、律师李亚直 言,游戏运营方对外宣称通过游戏获取金币 后可换取收益,在用户进行游玩充值后又出现失联导致用户无法兑现,运营方可能涉及虚假宣传,需要承担相应赔偿责任。运营方失联也可以被认定为以非法占有为目的,进一步涉及到网络诈骗等问题,要依法承担刑事责任。

对 玩赚"类App擦亮眼

值得一提的是,回收游戏装备、刷视频赚钱、看广告攒积分等,与梦幻水果"赚钱模式相似的App,在各类网站中并不少见。这类软件往往被称为玩赚"型App,打着薅羊毛""零风险"等旗号吸引用户参与。但在轻松赚钱"的噱头之下,却也夹杂着虚假广告、设立"门槛费"拉人头返利"等风险。

"只要是涉及到先行收取资金的情况,用户就应该提高警惕;擦亮'自己的双眼。" 王鹏指出,现阶段以各种新事物、新技术名义开展的诈骗活动,已经超过了不少用户的认知,原来盛行的诈骗模式可能会以新的形式出现,隐蔽性强以至于用户无法及时发现问题。

王鹏认为,此类App运营牵连多方,除了软件开发、宣传管理方外,资金流转的背后还涉及到第三方支付等。这就要求各方都承担起自身责任,对平台实际运营情况进行了解,对于出现的异常、违规情况及时发现、通报。"

李亚同样强调,用户首先应该尽量从 正规第三方应用商店下载相关软件,尽可 能规避来自软件本身不合规、不合法的风 险,同时对软件的内容尤其是涉及到资金 方面需保持谨慎的态度。监管部门也可以 进一步制定更为严格的软件监管政策,加 强对相关软件内容的审核,定期开展经营 秩序检查,打击利用此类游戏进行的违法 犯罪活动。"

北京商报记者 岳品瑜 廖蒙

新一轮裁员来袭?字节跳动教育版图指向何处

11月25日,字节跳动旗下大力教育退出中小学学科培训的消息在市场上不胫而走,与之相伴的还有业务线再次裁员的传闻。北京商报记者也了解到,本次裁员涉及中小学学科培训业务。据悉,早在今年8月,大力教育就已关停了"GOGOKID"和"你拍一"两条业务线,并对清北网校、瓜瓜龙启蒙等业务进行了调整。而与中小学方面业务调整不同的是,今年10月,同属字节跳动的巨量引擎推出了职教品牌"巨量学"。作为业内普遍公认的教育跨界选手,字节跳动"双减"后的系列动作值得关注。如何发挥本身具备的运营和技术优势重新审视教育版图,也成为字节跳动接下来需要考虑的问题。

涉中小学学科培训

追随着教培老兵们退出中小学学科培训领域的脚步",跨界"选手字节跳动旗下大力教育也传出了放弃K9学科培训、启动裁员的传闻。11月25日,北京商报记者观察到,目前大力教育子品牌清北网校官网上售卖的课程,授课时间均截止到今年年底,之后的课程并未上线。

同时,针对裁员传闻,北京商报记者也向大力教育方面进行了求证,据一位接近大力教育的人士表示,本次裁员涉及到了中小学学科培训业务。据透露,大力教育目前为字节跳动的业务板块之一,业务覆盖智慧学习、成人教育、智能硬件、校园合作等领域。举例来看,除培训业务外,大力教育还推出了大力智能学习灯,目前这一产品在淘宝的月销量过万。

实际上,本次的业务调整和裁员并不是 大力教育在"双减"之后的首次动作。早在今 年8月,大力教育就关停了旗下的 "GOGOKID"和"你拍一"业务,并进行了用 户退费。 而回到字节跳动本身,这一庞大的互联 网企业也刚于11月初完成组织调整,实行业 务线BU化 Business Unit,业务单元),成立 六个业务板块,包括抖音、大力教育、飞书、 火山引擎、朝夕光年和Tik Tok。

目光锁定职业教育

在大力教育调整原本教培业务的同时, 字节跳动也开始将目光转移至职教领域。

今年10月,字节跳动旗下巨量引擎推出 了数字化职业教育品牌 巨量学",该品牌被 定位成专注于短视频、直播、电商、广告营销 领域的一站式数字化职业教育平台。北京商 报记者注意到,目前该平台已上线了教授如 何直播、电商开店、视频剪辑等多方面的技 术类课程,不少课程都是免费供应。同时,平 台上还提供了各类专业性技能文章供学员 阅读。

从 巨量学"的专攻方向来看,无论是广告营销还是直播带货,都与抖音平台的属性相契合。从学员的流入到流出,抖音平台都能发挥引流和出口的作用。

"目前市场上有大量围绕短视频平台

布局的商业化公司,也有大量依靠短视频平台去创作和创业的个人。基于这一情况,字节跳动自己亲自下场做这方面的职业教育,也等于是他们在自己的业务逻辑下发展出衍生品。"互联网教育专家、素履咨询创始人郁苗在接受采访时表示"这样的衍生品既能为字节自己培育市场,也能实现用户的转化,实现商业变现,等于'一鱼多吃'。"

快速变现难实现

在做教育的选手中,字节跳动一直属于较为与众不同"的存在。其业务范畴不仅包含培训课程、教育智能硬件等,甚至还能为商家提供可入驻平台。有业内人士表示,字节跳动在教育方面的全维度布局,会让他们对教育监管的敏感度更高。

日前,抖音电商中心也发布了新的治理公告,要求禁止发布面向学龄前儿童的课程以及面向中小学(含高中)的学科类课程,除政策要求的义务教育阶段外,高中阶段的学科课程同样在辐射范围内。此外,新通知还要求,面向中小学(含高中)的非学科类课程不得以直播、视频形式推广相关商品。

"事实上对字节跳动来说,除了现有的业务调整外,预计他们下一步还将有动作。" 郁苗分析指出,对字节跳动或者大力教育而言,高中及K9的非学科业务都将成为鸡肋。 "字节跳动需要的是高回报,但从教育的属性来看,哪怕是在线教育,属性都不是科技驱动型,而是运营驱动型,这一特点相对字节来讲较为不符。所以在没有高回报率的情况下,预计未来字节在教育领域的业务也会越来越少。"郁苗谈道。

北京商报记者 程铭劼 赵博宇

国内水土不服 迪士尼新片惨淡

作为迪士尼的新作,又有巨石强森、艾 米莉·布朗特等一众熟面孔的出演,星光熠 熠的《丛林奇航》登上了国内的大银幕。然 而,该片的票房表现却并不乐观。

据灯塔专业版显示《丛林奇航》上映首日票房仅为428.3万元,停留在百万元规模,此后票房却未能呈现出明显上涨的趋势,截至11月25日16时30分,已上映半月的《丛林奇航》累计票房为3708.6万元,观影总人次则为98.6万人,尚未突破百万。

尽管当下票房表现平平,但 丛林奇航》在上映前却被寄予了较高的期望,除了与该片的主创团队有关外,还离不开影片的诞生历程,即由迪士尼乐园的一项风靡65年的游乐项目"丛林巡航"衍生而来,尤其是在"老前辈"《加勒比海盗》系列电影同样也由游乐项目改编、并在全球掀起观影热潮的背景下《丛林奇航》难免受到较高的关注。只不过,两部作品的实际结果差得有些远。

据历史票房数据《加勒比海盗》第一部影片在国内上映时,累计票房共2700万元,尽管从数字来看并不及当下的《丛林奇航》,但前者的上映时间为2003年,当时全国全年的票房规模也仅10亿元,因此《加勒比海盗》第一部影片一下跃入了当年票房前十位,《丛林奇航》难以与之比拟。除此以外,若对比全球票房《加勒比海盗》第一部则共获得6.54亿美元票房,而《丛林奇航》当下只获得2.19亿美元,依旧有着不小的差距。

《丛林奇航》已在大银幕上亮相约半个月的时间,观众反馈也渐渐出炉。在豆瓣电影上,约2.6万名评价者绌 丛林奇航》打出6.1分,其中三星评分占比最高,达到63.6%,四星及五星评分、一星和两星评分各占比约两成。不上不下的评分,正遇 丛林奇航》在不少观众心中的表现。

"《丛林奇航》也没有那么难看,在观影过程中依旧能找到笑点,但影片也不算好

看,依旧是迪士尼风格的喜剧冒险片。"观众 冯女士如是说。观众王先生也与冯女士有相 似的观点"没有脱离爆米花电影的特点,如 果不是想通过《丛林奇航》看到一部特别眼 前一亮的电影,平时随心情看看也无妨"。

"迪士尼通过多年的发展已经形成一定的创作风格,同时观众观影的数量增多,对迪士尼风格的作品也更为熟悉,因此当作品没有硬伤同时也没有特别出彩的地方,才会对影片形成不上不下的评价。"影评人刘贺认为,这从另一个角度也反映出观众对于迪士尼常用风格的影片已经产生了审美疲劳,虽不至于让观众彻底舍弃影片,但也会牵涉到人们的观影欲望以及口碑释出后对其他观众的影响。

多方也对《丛林奇航》的票房进行过预测。据灯塔专业版上的映前媒体票房预测显示,各方对该片的最终票房预测在6500万-7800万元之间,并未过亿元"按照当飞丛林奇航》的票房表现,半个月的时间仍仅获得预测票房的一半规模,最终能否实现预测票房内的数值仍面临着挑战。"刘贺如是说。

值得注意的是,目前国内已有更多具有票房竞争力的影片上映,如《铁道英雄》《梅艳芳》等,同时,在接下来的时间内,国内还将有多部电影陆续登上大银幕,如很快便将在12月初上映的《古董局中局》等,这对于已上映半月的《丛林奇航》将形成更激烈的挑战。

在刘贺看来,观众已随着近年来电影市场的发展而有了更为挑剔"的口味"这实际上对市场发展是一件好事,推动从业者在内容、拍摄以及后期等方面持续创新,带来更多让人们眼前一亮的作品,进一步让整个市场向前继续迈进。且《丛林奇航》的市场表现也再一次以事实告诉从业者不能重复走老套路,任何行业的发展均要往前看"。

北京商报记者 郑蕊