

强IP难为《秦明·生死语者》票房护航

北京商报讯(记者 郑蕊)6月17日,由“法医秦明”系列小说改编而成的第一部大电影《秦明·生死语者》进入上映第四天。然而,强IP似乎没能稳住该片的票房,这也不禁让人们再次思考IP为影视作品带来的双面效应。

据了解,《秦明·生死语者》于6月14日正式登上国内各大院线的大银幕,据猫眼专业版显示,上映首日该片共实现765.3万元综合票房,位列单日票房排行榜第四位,随后该片每日实现的票房逐步有所下滑,排名也从第四位降至单日票房的第七、八位。截至6月17日17时30分,《秦明·生死语者》累计实现票房2188.5万元,据猫眼专业版预测,该片最终累计票房约为3787.3万元。

尽管《秦明·生死语者》当下的市场表现不尽如人意,但该片背靠的IP不可小觑。公开资料显示,影片根据“法医秦明”系列小说第一部《法医秦明:尸语者》改编,是近年来热度较高的侦探小说之一。对于如今的票房情况,北京商报记者联系影片出品方,但截至发稿未得到回应。影评人刘贺认为,这实际反映出IP对改编影视作品的双面效应,既能帮助改编作品实现较高的关注度,同时也对改编作品提出更高的要求。

近年来IP改编作品不时出现在市场,包括小说、游戏、漫画等一系列文化产品均成为改编的对象,并被制作成电影、电视剧、网剧等产品,但最终市场反馈和观众的接受度均高低不一,包括《华胥引之绝爱之城》《九层妖塔》等改编影视作品均曾受到观众的诟病。IP改编首先面对的挑战便是原作粉丝的认可,假若满足了原作粉丝的需求,改编作品能在该类受众的推广下实现更高的热度,但若是未能达到要求与标准,反而会产生更大的负面效应”,刘贺如是说。

而面对当下市场仍源源不断出现的IP改编作品,中国创意产业研究中心主任张京成则认为,IP并不代表一定会成功,在进行IP改编前需要对相关内容进行深入研究,并与各个创作者深入沟通,寻找较好的表现形式,进行选择性开发,从而提高改编作品的成功率。

二次元游戏占手游近半市场

北京商报讯(记者 郑蕊 实习生 周晨)6月17日,伽马数据(CNG)发布数据称,在近一年首月流水过亿元的手游中,具有明显二次元特征的游戏占比46.9%,共有15款。二次元游戏在手游市场中已占据了十分重要的位置。

数据显示,2019年5月,在进入iOS渠道收入TOP 200的游戏中,共有31款二次元游戏。其中,以卡牌类游戏与ARPG类游戏数量最多,其次是回合制RPG类游戏与策略类游戏。值得一提的是,策略类游戏虽然数量较少,但收入份额占比最高,成为流水收入最高的二次元手游类型。而在入榜的二次元游戏中,动漫IP的数量最多,其次为游戏类IP。

动漫IP深得玩家喜爱,但游戏体验更受玩家重视。在5月新游收入TOP 5产品中,就有《妖精的尾巴:魔导少年》与《明日方舟》两款二次元游戏。《妖精的尾巴:魔导少年》虽然有腾讯用户资源与动漫IP的双重加持,但仅在5月手游畅销榜上存续了半个月,与之相比《明日方舟》自公测开始便登上手游畅销榜,并长期保持着稳定的成绩。

据F站此前数据,二次元游戏玩家一般具有三点特征,首先是极度挑剔又极度宽容,爱就极度宽容,恨就极度挑剔。其次,玩家对自己支持的产品有着近乎信仰般的热爱。最后,因为它们是二次元,特别沉浸在了一个虚拟世界里,对另一个世界的认同远远超过大家的梦想。

近两年,二次元游戏处于高发展期。据完美世界教育研究院和CNG联合发布的《二次元游戏人才报告》披露,2018年二次元游戏市场规模超过190亿元,而2018年中国二次元用户规模已达到3.7亿人。在行业人士看来,二次元游戏是游戏行业增速放缓以后一个新的突围方向,今后还将继续高速发展。

画啦啦完成数千万美元B轮融资

北京商报讯(记者 刘斯文)6月17日,在线少儿美术品牌画啦啦宣布完成数千万美元B轮融资,经纬中国、启明创投领投,老股东真格教育基金跟投。此前,画啦啦在2018年完成好未来领投、真格教育基金跟投的数千万元A+轮融资。画啦啦创始人兼CEO李伟表示,本轮轮融资将用于系统开发、教研升级;招募专业教师及管理人才,加大市场投入;以广州、武汉为基地,在全国范围内设立更多线下教学中心。有业内专家表示,在素质教育政策红利下,以美术教育为代表的美术培训风头渐起,在线化成为行业发展关键词。美术这一传统大类在打牢自身基础的同时,新的增长点或将在与其他行业的融合中诞生。

一直以来,传统线下美术教育存在“准入门槛低、标准化程度低、资源良莠不齐、市场极度分散”等痛点;“区域化、碎片化”成为行业扩张和升级的阻力。而相比于线下美术教育,突破地域限制、触达更多用户的在线化成为美术培训行业自去年起的关键词。美术宝、宝贝画、夏加儿等机构均在发力在线化教学。但在线学习的模式尤其是偏素质类的小班学习,对产品和服务的要求也更高。

此外,业内有专家认为,除了在线化,融合或成为未来美术培训的趋势。内容层面,美术与其他品类能进行更多结合,如绘本创作、服装设计、艺术展演等;与美术企业与艺术类高校、艺术留学等机构合作,尝试打造比赛外的其他出口方式。运营层面,线上与线下的边界越来越模糊,应在实际教学中摸索适合自身发展的模式。而在产业层面,新的增长点或将诞生于与其他行业的融合。

格林酒店“暗降”加盟门槛伤了谁

特许加盟模式于格林豪泰母公司格林酒店集团而言,既是快速扩张的铠甲,又是被接连诟病的软肋。6月17日,格林酒店集团旗下安徽合肥一家格林东方加盟商向北京商报记者爆料,格林东方是该酒店旗下中高端品牌,但自己投资的酒店在不符合其硬件要求时,却被“破格”加盟。可交纳了更贵的加盟费后,房价和收益均未达到集团承诺标准,最终导致酒店持续亏损。对此,格林酒店集团虽然向北京商报记者承认该酒店未达到相应加盟标准,但强调是应加盟商要求才特批同意。更值得关注的是,由于格林酒店集团中98%都是特许加盟店,比例高于同行,致使该集团一直深陷过度加盟质疑,与加盟商纠纷更是屡屡发生。

加盟门槛下降

“内斗”再起。据安徽省合肥市某格林东方酒店的一名加盟股东田女士(共有三名股东)反映,该酒店从2018年12月试营业起持续亏损,并未达到此前格林酒店集团招募加盟人员所说的业绩指标。造成这种情况的主要原因是格林酒店集团为了赚取更多加盟费,降低了格林东方的门槛,忽悠我们加盟,可随后房价和收益都未达到集团承诺标准。”田女士强调。

在加盟商提供的格林酒店集团加盟手册中,北京商报记者看到,格林东方品牌要求加盟物业客房数量不低于100间,酒店大堂面积不小于250平方米,客房面积不小于30平方米,预计房价为300-600元。针对这些条件,田女士坦言,自己所投资的酒店没有一条满足格林东方的加盟标准,客房数量仅为70间,其中包含20间暗房,每间客房的面积也仅为21-24平方米,加盟后,酒店入住率和利润无法得到保障。

同时,格林酒店集团官网显示,目前集团拥有格林东方、格美、格雅、格菲、格林豪泰、格盟酒店、青皮树和贝稿。



壳酒店等酒店品牌,每个品牌的加盟费和标准都不尽相同。在格林酒店集团的加盟手册中,格林东方的一次性加盟金为4000元/间,而格林豪泰为2500元/间,仅一次性加盟金,每间房就差出了1500元。此外,格林东方每年所需交纳的系统维护费为1.5万元,而格林豪泰则为1.2万元。

针对上述投诉情况,格林酒店集团向北京商报记者回应称:“安徽省合肥市这家格林东方酒店确实存在不符合加盟标准的情况,但由于加盟商曾多次通过邮件和短信,希望酒店集团帮助他们加盟格林东方,考虑到其特殊申请,集团才特批了这个(加盟)项目,且给予一定优惠,平均每间房间加盟金在3000元”。随后,记者要求对方提供邮件、短信证据,得到回复为“需要向集团请示,但会对自己言论负责”。截至发稿,记者并未拿到相关材料。

停不下来的纠纷

格林酒店集团相关负责人说:“该加盟店于今年3月正式上线销售以来,当月就将客房出租率提升至72.92%,6月至今出租率提升至79.91%,而市场上单体酒店普遍出租率在50%左右。可以说,目前该酒店还处于新店爬坡期,未来一年内还有明显的上升空间”。此外,该集团还强调,此次投诉的加盟股东,因个人财务出现问题,希望酒店加盟商

或格林集团出资收购她的股份,协商未果后才采取种种激烈”的表达方式。

就格林酒店集团的说法,北京商报记者再次采访了合肥这家发生纠纷的格林东方另一位股东张女士,后者认为,虽然田女士确实想撤资,但主要原因还是投资人在听信了格林集团相关工作人员的承诺,加盟格林东方后,经营未达到预期所致。对于格林东方降低加盟门槛接受投资人的原因,双方各执一词。

事实上,除了此次被指诱导加盟商加盟更高档次酒店外,近两年来,格林酒店集团还被曝通过多种手段抬高加盟费,其中“违约”近距离开店和派驻店长能力参差等引发加盟商不满,甚至引发纠纷。此前,就曾有格林豪泰加盟商向北京商报记者表示,在江苏省淮安市涟水县甚至存在格林豪泰“背靠背”开店的现象,致使加盟商权益受损,而格林酒店集团近距离开店这种情况,在江苏、安徽等省份并不是个案。

“以近距离开店问题为例,其实由于各品牌客源结构不一样,所以在一个地区,虽然有两家酒店,但是不一定属于近距离,同时,我们也会从市场容量来考虑,有些地方即使隔得很远也不能开店,因为这里没有支撑的客源。在开发立项时,集团会从目标人群、客源结构等方面综合考虑。”格林酒店相关负责人称。

特许加盟费的AB面

不管企业如何自辩,一次又一次的纠纷让格林酒店集团陷入加盟商信任危机,这背后,则被认为是巨大利益特许加盟费的驱使。根据格林酒店集团官网显示,这家运营15年的酒店集团在中国290个城市拥有2800多家酒店。但由于加盟店比重极高,让该集团被疑为逐利盲目扩张。

根据格林酒店集团发布的财务数据显示,其收入主要分为三部分,即租赁管理(直营)酒店收入、特许管理(加盟)酒店收入和会员费。根据财报,去年前三季度,格林酒店总收入为6.951亿元,其中特许管理加盟店总收入为4.891亿元,占总收入的70%以上。此外根据格林酒店集团最新发布的2019年一季度财报,已开业酒店2829家,包括30家直营和2799家加盟店,可见,在其开业酒店中,特许加盟比例高达98%。

一位不愿具名的酒店高管进一步分析称,近年来,格林酒店集团的业绩增长,与特许加盟门店的快速扩张有着很大关系。此外,由于格林酒店集团是上市公司,加盟店越多,越可以讲出更具吸引力的故事”。不过当前随着国内华住、如家、锦江等酒店集团体量不断壮大,加盟店数量不断增加,优质物业成为稀缺资源,各家酒店集团对于加盟酒店的竞争也愈发激烈,如何保证加盟费也成为各家酒店集团需要思考的问题。

对于平衡特许加盟店和酒店集团之间的利益,酒店专家华美集团首席知识官赵焕焱指出,加盟店的经营状况决定了加盟商是否会长久加盟,因此酒店集团应该思考如何保证加盟店的经营状况。碧桂园酒店集团副总裁张勇则表示,目前市场上都是加盟商向酒店集团交保证金,未来三五年后,不排除国内市场将效仿国外,由酒店集团向加盟商交保证金来保证经营门店的业绩。

北京商报记者 关子辰

F 聚焦

紧追漫威热点 迪士尼拟提速布局相关园区

北京商报讯(记者 蒋梦惟)6月17日,一则迪士尼已获得修建全新漫威乐园建筑许可”的外媒报道登上各大社交平台热搜。有消息称,本次获批建设全新漫威乐园的是位于美国加州的迪士尼乐园。另一方面,作为亚洲漫威设施最为集中的香港迪士尼,也在采访中向北京商报记者披露了其将继续强化园内漫威设施的计划,即2023年将扩建一个较大型、也是园区内第三个漫威项目。在业内看来,不同的迪士尼乐园开发同一IP的现象并不罕见,但漫威作为迪士尼的重磅IP确实在相关设施的开发上相对谨慎,可见,为了追热点,迪士尼提速这一IP的趋势已愈发明显。

公开消息显示,在美国加州迪士尼乐园建设的漫威主题新项目,将取代原本的《虫虫危机》项目区。据了解,该项目区主要围绕1988年的电影《虫虫危机》中的主人公小虫建造,但20余年后,该园区影响力已经大不如前,遂于2018年9月关闭。取而代之的可能包括一个微型酿酒厂、一个专卖漫威电影漫画周边的商店等,此外,一款交互式蜘蛛侠主题沉浸游戏也有望亮相这一

项目之中。

就此,业界传出消息称,被称为全球迪士尼乐园中漫威元素最集中园区之一的香港迪士尼,为强化漫威主题内容,有望再加码相关设施比例。不过,香港迪士尼乐园相关负责人并未就此进行明确认回,但该负责人也向北京商报记者表示,乐园计划推出的第三个漫威主题游乐设施,将进一步奠定香港迪士尼漫威亚洲重心的地位。

其实,从《复仇者联盟4》在全球掀起的观影热潮不难看出,漫威这一重磅IP系列,已着实成为迪士尼的一棵摇钱树。香港迪士尼乐园传讯及公共事务副总裁蔡少绵透露,2018年的香港迪士尼再次迎来客流高峰,全年迎接入场游客达到670万人次,同比上升8%,其中,漫威主题设施功不可没。

“香港迪士尼的客源主要来自香港本地、中国内地,以及其他国家和地区,其中香港游客占比为40%,内地游客占比为34%,占据了整体客源的绝大多数,漫威游戏设施的出现使各方面游客人次均有所上升。”香港迪士尼乐园度假区旅游销售总

监刘慧怡表示,漫威IP对于各个国家和地区的游客吸引力都难以忽视。也正因如此,今年3月香港迪士尼趁热打铁推出了第二个漫威主题游乐设施——蚁侠与黄蜂女:决战特攻!并在几个月后马不停蹄地披露了第三个设施的扩建计划。

“虽然步子有所提速,但相较于其他IP来说,迪士尼对于漫威在主题公园中的使用还是相对谨慎的,目前除了香港之外,也仅有法国巴黎、美国的加利福尼亚和佛罗里达确定或传出要建迪士尼主题设施的消息,上海迪士尼虽然有漫威主题的设施,但是规模相对较小。”有业内人士分析称,在目前各家迪士尼都在依靠翻新、扩建设施增强游客能力的情况下,谁能握住更多的漫威IP资源,无疑是拿到了一个重要的法宝。不过,资深旅游专家王兴斌却表示,各家迪士尼虽身处不同的国家和地区,但基本都属迪士尼旗下,使用同样的IP无可厚非。他认为,由于地理位置的差异,几家要开设漫威设施的园区,主要面向客群的区域还是有所区别的,短时间内可能还不会走到短兵相接、直面竞争的阶段。

南五环至大兴机场将实现20分钟直达

北京商报讯(记者 陶凤 彭慧)在南五环靠近团河桥和志远西桥的中部正上方,一座环绕的互通立交成为大兴机场高速公路的起点。再往南,一条东西向高速公路,则横向串联起了京开高速、大兴机场高速、京台高速。这两条公路,作为北京大兴国际机场重要配套保障工程,有望在本月底建成通车并实现ETC全覆盖,届时从南五环到大兴国际机场最快只要20分钟直达。

目前,两条高速公路工程建设已进入最后冲刺阶段,建设单位正在全力推进大兴机场高速公路收费大棚亮化、高速夜间照明等重点工程,以及大兴机场北线高速公路中段的交通工

程、绿化工程,确保6月底建设任务高质量完成。

京投交通公司总经理助理、建设管理部部长张彦锋告诉北京商报记者,大兴机场高速公路南五环立交是整条高速的起点,共设有8条匝道,可通向五环路各个方向。目前全部匝道都已建设完毕,今后通车后,大兴机场高速公路最高时速在100-120公里之间,市民从南五环出发,最快20分钟即可到达大兴国际机场。

在大兴机场高速公路最北端的收费站观音寺站,记者看到,目前该站还被绿网罩住,施工工人正前前后后忙碌着。今后,这里将会成为前往大兴机

场的第一站。

据介绍,观音寺站设计为9进21出;而距离机场北侧约2公里的礼贤南主出入口设计为10进23出。考虑到今后大兴机场将会成为“新国门”,两个主线收费站的正中间还设置了礼宾车道,车道比一般车道更宽,可供国宾护卫队的摩托车队通过。

“未来大兴机场高速出入口的所有车道,全部都是ETC车道。”据张彦锋介绍,按照交通运输部的要求,今后全国高速公路要实现电子收费全覆盖,因此大兴机场高速在建设时就实现了收费站通道全部支持ETC,但为了照顾到使用现金缴费的车主,一小

部分车道设计为人工与ETC混合车道,保留现金缴费渠道。

与此同时,大兴机场北线高速公路将与南北向的大兴机场高速公路同步建成并具备通车条件。北京华北投新机场北线高速公路有限公司副总工程师兼建设管理部部长高晓辉告诉记者,大兴机场北线中段工程是北京大兴国际机场“五纵两横”骨干交通网络中唯一一条东西向高速公路,横向串联京开高速、大兴机场高速、京台高速,将大幅缩短从京开高速至京台高速的通行时间。同时,对于缓解南六环道路的交通压力将发挥重要作用。