

共享游戏主机最快1个月回本?

随着夏日的到来,商场迎来大批进入暑假模式的学生和享受冷气的顾客,在电影院和游戏厅之外,共享游戏主机的出现则成为一道新的风景。北京商报记者调查发现,共享游戏主机如今已在北京诸多商场布局,通过扫码方式支付49-89元不等的费用就能玩几十款游戏,有人结伴前来,也有人独自游戏。而店内往往没有员工值守,只有8-10台设备按序摆放,装修也非常简单。据加盟商透露,现在人行就是把握住赚钱的先机。这不禁令人好奇,当游戏主机搭乘上“共享”的列车,果真能成为新的生意风口吗?

几十款游戏任意玩

在一次购买奶茶的过程中,玩家小徐意外得到一张赠送的体验券,可以免费试玩隔壁新投放的游戏主机,就是这样一次偶然的机会,让小徐对共享游戏主机产生了兴趣。

“我对用手柄玩游戏处于没有那么狂热但偶尔手痒的状态,入手游戏主机和卡带花销不小,使用率也不高,但用电脑连着手柄玩游戏,画质又很一般,这种共享的游戏机反而很适合我。”经过体验,小徐已经办了店里的会员卡,充值了3000元,或是和朋友结伴来,或是独自享受游戏快乐。

与共享单车、共享充电宝、共享迷你KTV一样,共享游戏主机通过扫码支付后,就能开始使用。北京商报记者走访位于朝阳区、海淀区、房山区的3家店铺,每小时的游玩价格在49-89元之间,设备包含双人或三人座沙发、一台屏幕、两三个游戏手柄。在付费前,顾客可以提前预览设备游戏列表,据商家在小红书上的介绍,上百款游戏都能畅玩。但实际来看,这3家中



游戏最多的店铺也只有不足40款,包括《双人成行》《人类一败涂地》《分手厨房》等游戏。

北京商报记者于上周六下午在位于海淀区的某共享游戏主机店观察发现,当天店铺所在商场人流量较大,餐厅、奶茶店均排起了长长的队伍。而午餐晚餐时段共享游戏主机店内人员较为稀疏,15时后逐渐有顾客结伴前来,但店内仍有空闲座位,顾客体验时间多数在一个小时左右。

且除了小徐这样的熟客,更多的顾客是用手柄玩游戏的新人。消费者张女士向北京商报记者表示:这次是和朋友来逛街的,以前没接触过这样的设备,主要是体验一下新鲜感。”



加盟没有技术要求

在小红书上,关于共享游戏主机加盟的帖子不计其数,不少都给出了“2022游戏行业崛起最快”“一个月回本,两个月翻倍”的标签。

某共享游戏主机销售人员介绍:2万元就能启动项目,省时省力回本快,一台设备不到一个月就能挣1.7万元,低峰也有三四千元。”此外,“没有技术上的要求”“设备到货后投放即可使用”“投资了就能来钱”等也是销售人员介绍的重点。

该销售人员称,公司已经卖出7000台以上的设备,布局超600家门店。而加盟价目表显示,想要买入该公司的共享游戏主机,首

先需要交纳1.8万元的代理加盟费,每台设备5299元,但投放8台以上收益更好,设备维修和游戏更新问题会由公司负责,但维修费用另行结算,此外,公司还将抽成店内10%的盈利。

虽然是自助式游玩,也几乎无须提供人工服务,但部分店内高峰期仍然会有店主巡视,帮顾客解决付款等问题。据房山区某店店长介绍:放暑假之后店内人流量大了很多,尤其是周五、周六的晚上还有上班族过来。但此前商场需要执行限流政策的几个月,3月开业到现在还没回本。”

与此同时,北京商报记者注意到,店内虽然贴有标语,禁止未满18周岁的未成年人单独游戏,需要监护人的全程陪同,但现场仍有

小学年纪的顾客自行扫码开始游戏,而共享游戏主机也并未设置“游戏防沉迷”的提示。此外,在北京商报记者采访的3家店铺中,游戏手柄多数已经被顾客把玩到“油腻”,但桌面并未设置免洗手液;门口虽然贴有“请佩戴口罩”的标语,但被部分顾客忽视,店内也无人提醒。

版权打擦边球存隐患

除了依赖天时地利,共享游戏主机由于定位人群明确,在新鲜感过后还能留存多少客户则成为能否持续的关键问题。北京商报记者在现场与多位玩家交流,对方均表示:“不会专门为了这个跑来商场,但逛街累了歇歇脚或许会再来。”

资深主机游戏玩家王宸向北京商报记者表示:“其实设备中的游戏全是PC端和主机端已有的游戏,这里就像是带手柄的网吧,但每小时的价格却是网吧的近10倍,逛街时和朋友体验个新鲜劲儿就够了,不会再尝试。”

值得注意的是,对于游戏内容,销售人员直言:“都是我们正规渠道付费下载的游戏,但投放到设备上的版权问题是没法解决的,现在就是模棱两可地做着,都是Steam上能在三大游戏主机上也能玩的游戏,但是我们不敢做腾讯旗下的游戏,这3家的主机端独占游戏也不敢上,怕打官司,但这也跟游戏公司谈了。”

北京市中闻律师事务所律师赵虎表示:“在未取得授权的情况下,将游戏投放到商用设备中,共享游戏主机显然侵犯了游戏公司的权益,游戏在我国属于《著作权法》保护的作品,根据规定,复制作品需要经过著作权人的同意。”

北京商报沸调查小组/文并摄

暑期研学旅行上新进行时

暑假已至,多家旅游平台信息显示,今年暑期的研学旅行产品有了许多新变化。“营地风”盛行;时长整体缩短,以周末及短途游产品为主;也有许多室内课堂产品……不言而喻,研学旅行之所以发生诸多变化,既是为了切入当下市场热点,也是进一步挖掘消费者的内在需求,同时也是旅行社等相关企业及从业者的求变。

搭上“露营热”

“营地住宿室内装饰典雅,远离城市喧嚣”“营地占地400余亩,环境优美”……今年暑期,多家旅游企业的网站上推出以“营地”作为宣传亮点的产品。

“虽然受到了疫情的冲击,但我们的暑期研学旅行产品还是取得了不错的关注度。”中青旅遨游总裁韩杰表示:“从类型上来看,以营地为主的产品格外受欢迎,比如‘森林树屋奇趣季’和‘烽火少年之斯巴达小勇士’两个营种,目前咨询量在100人次左右,树屋产品已经有20人预订。”

将目光瞄准“营地的不止中青旅遨游,众信旅游也推出了‘树屋建造营’产品,其相关负责人告诉北京商报记者:“目前我们的产品刚刚推出,已经有许多家长前来咨询,可以看出今年家长们对此类产品的关注度正在逐渐提高。”

家住通州区的张女士告诉北京商报记者:“未来我会考虑给孩子报名像树屋建造营这样的产品,因为暑期到了,孩子也想去户外玩耍,这类产品可以让他们在玩的同时学到新的技能。不过,企业如何保证孩子的安全也是我会重点考虑的内容。”

事实上,旅行社也关注到了家长的这种需求,韩杰说:“营地产品是中青旅遨游今年重点打造的产品类型,我们的营地产品会实行封闭式管理,封闭式管理和集体生活可以帮助孩子们更好地进行自我认知、自我管理,逐渐衍生出团队意识,安全方面也能让家长放心。”

吹起“瘦身风”

从出游的天数来看,今年暑期,各企业的研学旅行产品不约而同地缩短了时长,多数以一日游、周末游为主。

中青旅遨游推出的研学旅行产品中,“小小饲养员”“寻找故宫里的小怪兽”等产品时长均为一天。而凯撒旅游则围绕历史、传统文化推出了两种亲子研学旅行产品,其中“北京国家博物馆之旅”为一日游,时长较长的“故宫以东”时长也只有三天。

“疫情之下旅游市场本就本地游、短途游为主。即

便现在市场加快复苏,但依然有不确定性,因此不少人对长途旅行还是有所顾虑,特别是涉及到孩子。”一位旅行社从业者人士谈到:“以往的研学旅行产品一般会耗时比较长,主打‘边游边学’,但为了适应市场变化,现在这些产品也在时长和形式上进行了相应调整。”

众信旅游游学、研学创始人喻慧也谈到:“我们一直在筹备长途研学产品,基于客观因素很多长途旅行产品无法开展,因此我们重点打造了多种短途研学旅行产品,比如露营溯溪、树屋建造等,现阶段这些产品更加符合游客需求。”

北京第二外国语学院中国文化和旅游产业研究院副教授吴丽云谈到:“受疫情影响,目前旅游企业的研学旅行产品主要围绕某一主题进行设计,比如帆船、攀岩等。这种产品的主题以单一技巧和为主,环节不多,因此时长也较短。”

宜动宜静

酷暑之下,研学旅行产品除了“动”,也有能够让游客静下心来室内活动,走进博物馆、非遗等场所,学习传统技艺,体验传统文化也成为研学旅行关注的领域。

途牛数据显示,文博类研学产品已经成为新的业务增长点。途牛相关负责人介绍:“年轻客群和亲子家庭是文博类研学产品的主流。年轻人聚焦体验创新,亲子家庭更看重研学的效果。”

从内容来看,许多相对“静”的研学产品主要围绕文化探寻、非物质文化遗产体验学习等主题开展。我们今年暑期推出了“京少少儿京剧团”产品,让孩子了解中国的国粹文化。”韩杰表示,据悉,该产品的行程主要包括学习京剧理论基础知识、观看排练和演出等。

凯撒旅游相关负责人则表示:“我们注意到一些历史、非遗、艺术、科技等领域的研学课程不仅受到了孩子的欢迎,也吸引成人参与其中。有鉴于此,针对亲子家庭,我们推出了研学夏令营及素养提升类产品,如非遗手作、古琴学习、博物馆研学等,此外,我们也推出了适合成人参与的茶文化课、传统服饰课、艺术观展等。”

资深旅游专家王兴斌表示,研学旅行产品的核心应该是“学”,许多旅游企业对于“学”的研究还需要进一步深入,包括让孩子学什么、如何学,研学旅行可以学习的内容很多,但其内容适合什么样的人还需要企业深入研究讨论。此外,现在许多研学旅行是以亲子家庭作为主体,研学产品也要加强对亲情关系的培育,加入更多亲子互动。”

北京商报记者 关子辰 张怡然

永樂 2022 YONGLE SPRING 春季拍賣會

2700餘件拍品, 16大專場, 文期·開卷萬象, 樂研學術之約
永樂 2022 春拍畫寫藝史斑斕。

永樂2022春季拍賣會
YONGLE SPRING AUCTION 2022

預展時間: Preview
07.21 星期四 THU.

拍賣時間: Auction
07.24 星期日 SUN.

07.25 星期一 MON.

07.26 星期二 TUE.

地點: 北京四季酒店
Venue: Four Seasons Hotel, Beijing

「電子圖錄」 「永樂拍賣APP」 「永樂拍賣公眾號」