

下载超过2亿次 衍生品大卖5000万英镑

“愤怒的小鸟”踏足中国逐利

5月20日,《愤怒的小鸟》出品方Rovio公司称,《愤怒的小鸟》全球下载量突破2亿次;而截至今年3月,各类衍生品销售也同时超过5000万英镑。就在不久前,这只“愤怒的小鸟”悄然进入中国这个拥有超过9亿部手机的市场。它的到来虽未给中国手机游戏生产商带来“腥风血雨”,但其富有创意的游戏设计理念、完整产业盈利模式,也让中国的同行们感觉到“狼来了”。

进驻中国

5月9日起,正版《愤怒的小鸟》各种版本正式进入中国,在手机游戏平台当乐网上开始提供下载服务。这也是《愤怒的小鸟》这款风靡全球的休闲手机游戏第一次踏足中国。

谈及此次合作,《愤怒的小鸟》官方合作伙伴当乐网CEO肖永泉笑称合作是“一拍即合”,而《愤怒的小鸟》此次是以“免费正版”模式正式进入。由此可见,其对中国市场的重视程度。

“实际上,游戏出品方芬兰的Rovio公司一直想涉足中国市场,但苦于对于国内市场的完全陌生。”肖永泉对此表示,此次和当乐网的合作则是Rovio公司踏足中国市场的第一步,通过免费的形式,旨在进一步



用正版游戏打出《愤怒的小鸟》这个品牌,为以后衍生品的进入以及其他手机游戏在中国的推广做好铺垫。《愤怒的小鸟》已经形成了一个产业链条,不久的将来,相关电影也将上映,这需要强而有力的品牌号召力,因此此次的战略布局对于这一品牌有着重要的意义。”肖永泉表示。

“我们要做迪斯尼

2.0。”Rovio市场发展总经理维斯特巴卡描述,Rovio要创造的是一种综合娱乐产品,包括各种周边销售以及游戏、电影、电视剧、动画片等,俨然是一个堪比迪斯尼的“小鸟王国”。今年2月16日,Rovio公司宣布将于4月27日参加长城会主办的2011年全球移动互联网大会,Rovio全球市场拓展总经

理Peter Vesterbacka当时明确表示对中国市场具有浓厚兴趣,希望此次访华确定合作伙伴。

中国企业借势搭平台

《愤怒的小鸟》进入中国,也让中国的手机游戏企业提高了警惕。对此肖永泉表示,其实《愤怒的小鸟》就游戏创意本身而言,对于国内开发者更多的是创意的提醒,让国内开发者看到优秀原创内容存在的巨大潜力。

实际上,目前中国手机游戏开发团队和公司已经形成一个庞大的群体。仅以苹果ios手机游戏开发者为例,在国内最大的苹果游戏开发者论坛co-coachina上,集中了近3万各种类型的苹果软件开发者,而这个数字未来可能超过10万人。苹果ios游戏开发年收入额排名全球前100的开发公司中,中国公司有4家,而年收入500万美元以上的中国团队,也至少有5-7支。

但大而不强是一个普遍存在的问题,大多数的小团队以替国外生产

外包产品为生,虽然能够获得丰厚的利润,但并非长久之计。在手机游戏开发者梁伟国看来,小公司、小团队如果只求稳定现状挣一些零花钱根本没有问题。“但如果想在这个领域做大做强,就得好好想想了。”

与此同时,肖永泉则有更长远的想法,希望能把自己的网站打造成一个平台,不仅可以引进优秀的游戏,还能够为优秀的国产游戏走出去提供服务。“Rovio当年也只是个小团队而已,后来凭借着游戏的品质和很多优秀的游戏营销平台,成为了全世界熟知的品牌,我们希望中国也能出现这样的游戏。”肖永泉说。

嵌入广告成盈利新招

《愤怒的小鸟》进入中国,也为手机游戏如何盈利带来了新的思考。“国外游戏依靠下载收费就能够稳赚一笔,但这在国内基本不现实。”肖永泉说,很多优秀的海外游戏之所以对进入中国犹豫不定,是因为国内游戏版权保护环境不理想所导致。此次《愤

怒的小鸟》放弃了下载收费,而采取更加中国化的方式保证营收。

“不久将会推出社交版和联网版《愤怒的小鸟》,游戏将会收费,此外游戏嵌入广告也是未来的盈利模式之一。”肖永泉解释,目前国内手机游戏的主要营收模式是游戏道具收费,玩家可以免费玩游戏,但如果想获得更好的游戏体验,就必须购买道具。目前在国外更流行的方式就是广告嵌入。在不影响游戏品质的前提下,把各种广告以合适的方式嵌入,以此免费提供游戏赚取广告投放费用。

“这种模式在国内还比较少见,但在国外已经相当普及,其实这种模式更适合中国的消费者。”肖永泉解释,早已习惯了免费服务的中国消费者,短时间内无法形成下载付费的习惯,因此广告嵌入能在保证游戏开发者稳定收益的同时,扩大品牌影响力,同时促进游戏品质提升。“这是未来一个重要的盈利趋势。”肖永泉表示。商报记者 陈杰/文 当乐网/供图

五芳斋
WU FANG ZHAI

中华老字号、中国驰名商标

农业产业化国家重点龙头企业

全国食品安全示范单位

2011年端午至尊礼券
五芳斋官方发行倒计时: 13 天!
离端午还剩立即订购!
凭单张报纸
立减10元!

浙江五芳斋实业股份有限公司北京销售分公司

地址: 北京市南三环西路16号搜宝中心3号楼16层

网址: www.wufangzhaibj.com

五芳斋销售热线: 010-67623235 传真: 67623435

安全/便捷

✓官方发行:
由浙江五芳斋实业股份有限公司在京全资子公司印制并销售;
✓优质服务:
由“北京日报报业集团发行公司”承担礼券的兑换配送工作。

多种/兑换

✓预约送货:
直接致电010-52175500 4001685533办理, 48小时内按您的要求送达指定地点;
✓紧急提货:
持券人如不方便办理送货或紧急需要, 可以预约直接至北京日报报业集团发行公司指定地点自行提货。

北京地区礼券销售商:



电话: 65567705



电话: 62550990



九十载·幸福年