

客户端游戏疲软 从业者青睐网页游戏

网页游戏厂商四年陡增200余家

去年整个网游市场的低谷并不能抹杀网页游戏发展的迅猛势头。近日,上海文化广播影视集团(系上海文广集团大股东)和游戏霸主腾讯双双布局网页游戏的举动,再度引发行业人士思考:客户端网游的冬天是否是网页游戏的春天。一份数据表明,从2007年起,从事网页游戏的厂商从个位数陡增至现在的200多家。



页游造富

业内消息显示,传媒巨头上海文化广播影视集团旗下上海大世界投资管理有限公司(以下简称“上海大世界”),目前已入股巨人网络旗下子公司浩基网络,后者为巨人网络项目独立公司化后的网页游戏资产。而在不久前腾讯游戏的年度战略发布会上,腾讯一次公布了7款网页和社交游戏,并表示将以每月1款的速度陆续推出,此消息被业界公认为腾讯大举发力网页游戏的风向标。

根据艾瑞咨询数据统计,2010年中国网页游戏

市场规模达到22.8亿元,同比增长131.2%,而整体网游市场的增速只有20%左右,相比疲软的客户端网游市场,网页游戏市场展现了强势劲头,艾瑞预计网页游戏市场规模在2013年可突破50亿关口,达到50.4亿元。

据悉,自2007年起,网页游戏四年多来一直处于飞速发展的状态,其中不乏成功案例。2007年,游戏谷推出了首款SLG(策略类)网页游戏《英雄之门》,据称当时每月营收1000万元。2008-2009年,以《热血三国》、《武林三国》、《三国风云》为代表的三国类的SLG游戏引起了

一轮网页游戏投资狂潮,月营收均过千万。去年,被腾讯收购的游戏谷的《七雄争霸》月营收过亿,创造了网页游戏营收的奇迹,甚至让众多的大型客户端游戏开发运营者望尘莫及。2011年还未过半,网页游戏新起之秀《傲剑》4000万元/月的收入让人关注。

全民页游

业内人士告诉记者,网页游戏开发投入小,开发人员需求量少,开发周期短,营销费用相对较低。另一方面,“做网页游戏是无奈的选择”,一位从1994年开始做游戏、一个月前刚刚加盟了一家知名网页游戏

公司的从业者如是说。客户端网游开发成本动辄数十万,需要70-80人开发至少两年,营销成本也高得惊人,至少是千万级的投入。此前搜狐畅游在发表一季度财报时公布,其旗下网游《鹿鼎记》将投入1.2亿美元的投资,已成为整个网游行业的一大恶性标杆。

开发一款网页游戏的投入就小得多了。以投入较高的网页RPG游戏为例,要做一款相对精品的游戏,研发投入需要100万元左右,15-20人开发7-8个月即可完成。运营成本也相对较低,花费5万-6万元的网络营销费用,即可为一组网页游戏服务器

导入万人级别的注册用户。“有些团队七八个人,美术外包,花上几十万也可以做款游戏出来。”

此外,与大型MMO不同的是,每组服务器的用户数相对平均,使得网页游戏的运营风险较之大型MMO是相对可控的。“我认为网页游戏还处于高速发展期,与大型MMO游戏试产相比,网页游戏市场距离饱和还需要一至一年半的时间,这说明还有很大的机会。”陕西最大的网页游戏开发企业国龙数码科技有限公司总经理夏登科说。

据统计,专门从事网页游戏开发的企业已达200多家,市场上运营的网页游戏也有200余款。与2007年时的个位数规模相比增长迅猛。

平台之争

众多大型MMO游戏团队转战网页游戏市场,特别是“船小好掉头”的中小企业。企业的趋利性致使网页游戏市场迅速升温。同时网页游戏以联合运营为主的营销方式,使得该领域也成为互联网行

业大佬的抢滩地。

互联网三大天使投资人雷军、蔡文胜和周鸿祎均有出手。“站长之王”蔡文胜最早创办4399,已成为众多网页游戏厂商必须推广平台,而雷军和周鸿祎基本上是同时出手,雷军投了7k7k,周鸿祎专门建了网页游戏浏览器。此外腾讯、百度、淘宝、千橡均已占据了网页游戏市场的大半壁江山,迅雷借助下载优势也切入该市场。

据知情人士透露,平台的效果是显而易见的,游戏谷未和腾讯平台绑定前,月营收并不高,迪斯尼等投资人并不满意其财报,因此将其所持股份卖给腾讯。在由腾讯平台运营后,月营收竟创造了1亿元的神话。正因如此,腾讯此次大举发力网页游戏。

但让众多厂商不爽的是,腾讯等大企业虽已开放平台,但想要由腾讯运营其游戏,就需要将游戏交由腾讯独家代理,或者直接被收购。MMO开发者的悲剧似乎又要在网页游戏市场重演。

本报记者 张绪旺/文 暴帆/摄

微观点

京东网CEO 刘强东

很多人都指责京东破坏了图书行业价格秩序,其实我们要打破的是图书行业的垄断行为!这几家出版社和某网联合起来,签署所谓“超级战略合作协议”,其实质就是限制竞争,维持垄断!我将向新闻出版总署和发改委进行投诉!另外,这些书3折就可以盘进来,有10%的利润已经足够了!

深圳三十五十电子商务公司总经理 龚文祥

传统企业电商代运营的市场越来越热了,越来越多的淘宝大C(皇冠店及金冠店)开始进入这个市场;电商运营,几十亿的公司都做不过草根的团队:如宝洁电商做不过心蓝T透,长虹格兰仕做不过小熊电器,以后只能交给他们做。而小C店主机位:中国有千万数量级别的传统企业都要做电子商务。

当当网联合总裁 李国庆

销售为王,没有销售给出版社作者再多的分成也不是钱!而抑制电子书下载销售的困境是:1,盗版猖獗;2,阅读器价格太高;我3年前演讲说:“美国一个阅读器相当于10本书;那在中国阅读器要499元才是电子书发展的前提。”

9che CEO 栾璞

淘宝与独立B2C推广的异同:相同之处,独立B2C推广是导航+SEM+CPS,淘宝对应的是:类目导航+直通车+淘宝客。不同之处:独立B2C推广中导航网直接指向的是自己网站,而淘宝的类目导航进来,会同时有许多商品与许多店铺。

(以上素材采自腾讯微博)

梦想兄弟正式进军海外无线游戏市场

近年来无线游戏市场的火爆引发了众多国内厂商的关注,并纷纷开始布局无线游戏,为其拓展无线游戏市场做准备,一些企业更加快了向海外扩张的步伐。

近日,国内游戏企业成都梦想兄弟宣布,将进军全球手游市场,专门做高端手机平台的游戏研发,并透露其首款手机游戏《青蛙大战群虫》近期已在苹果App Store上发布。但业内人士认为,目前国内手机游戏厂商拓展海外市场尚面临着平台连接难、回款难度大等困难。

据了解,从2005年开始,全球手机游戏市场一直以40%的速度增长,2008年全球手机游戏市场规模更是达到了54亿美元,同比增长22.7%。2009年以来,以iPhone手机为代表的智能触摸式手机市场持续爆发,导致相关服务及内容提供业务迅猛发展,手机娱乐服务被公认为是移动数据业务中发展最快、市场潜力巨大的新兴产业。

美国研究与咨询服务提供机构Gartner分析师Tuong Nguyen在一份声明中称,“大量有关移动应用程序商店的宣传让很多

出版商和开发商看到这个市场机会,进一步提高该行业的营收潜力和竞争”。受应用程序商店兴起和新兴市场增长提振,2010年全球手机游戏总营收超过了56亿美元,其市场规模比2009年增加了19%,预计在2014年全球手机游戏市场的规模将达到114亿美元。

记者了解到,成都梦想兄弟是国内西南地区最早探索手机游戏进入海外市场的企业之一,拥有独立设计、开发、销售和运营APP Store、游戏的销售,该类游戏可在苹果公司手持设备iPhone,iPad,iPod Touch等

上应用,其游戏软件取得的销售收入由梦想兄弟与苹果公司按照一定比例分成。目前,梦想兄弟在海外市场拥有丰富的产品储备,首款手机游戏《青蛙大战群虫》近日在APP Store上已发布。

业内有关人士指出,虽然手机游戏市场现在是一座“金矿”,但目前国内手机游戏商要“啃”下它面临诸多困难,不了解海外运营政策及各国法律法规、与海外SP(增值服务商)平台连接难、回款难度大、海外测试难度大等,都是将要遭遇的瓶颈。

本报记者 张绪旺

Kanbox云存储欲替代物理设备

电脑硬盘、U盘、移动硬盘,网民往往备受这类存储设备“失灵”的困扰。伴随着云技术的兴起,在线存储应用Kanbox近日浮出水面。

据介绍,作为云存储应用,Kanbox采用多平台、跨终端云存储架构,确保文件的安全、稳定。它的云存储优点可以很好地避免物理存储设备的弊病,

从整个互联网与移动互联网发展来看,云存储即将成为替代传统物理存储的应用。

Kanbox被称为中国的Dropbox(国外最受欢迎的云存储应用),较传统云存储应用,能更大地满足用户的需求。它采用多平台、多终端的存储方式,实现了随时随地访问,解决了传统网盘只能单一平台,不能跨平

台,受地理及硬件限制的缺点。另外,Kanbox使用方便,可以通过对上传存储的文件通过多个终端实时进行访问操作,而操作后的结果会在多个终端进行实时更新,不需要担心文件滞后的问题。

行业专家认为,作为新一代云存储应用,Kanbox未来很有可能替代现有的物理存储设备。以U

盘为例,它就存在随时都可能会受到病毒威胁、碰到硬件问题会崩溃、U盘存储空间受限等诸多问题,而Kanbox都能很好地避免。但该专家也认为,要完全做到替代也与目前互联网、移动互联网发展的环境有关,只有多终端融合成为大势所趋,解决多终端并行应用的问题才不是难事。本报记者 张绪旺