



遊戲付費史 免費的陷阱

2016-05-15 記者 周書賢 文



二〇一五年十二月三十一號，正值日本的新年時節，不管是路上的店家或是電視節目，無不配合新年推出配套活動，遊戲產業更不能放過這次機會。日本知名手機遊戲公司Cygames所製作的【碧藍幻想】（グランブルーファンタジー），在新年推出了期間限定的猴年角色抽選活動，配合該名角色的出現，特別調高連同其在內三名角色在原本百分之三的大獎中出現的機率，讓玩家抽中大獎角色時，有更高機率抽到這三名角色。活動吸引玩家投入大量資金抽獎，但是獲得該猴年角色的機率並不如活動說明那般令人有感，許多人抽出的都是除了猴年限定角色外的兩名角色，更有玩家在投入七十萬日圓，進行兩千五百次的角色抽選後，仍無法獲得猴年角色，投入的金錢有如打水漂般有去無回。



右邊角色的中獎率就是本次事件發生的導火線。（圖片來源／Social Game info）

該次活動引來眾多玩家質疑，認為遊戲廠商在遊戲機率跟活動說明上動手腳。透過統計資料發現，抽到猴年角色的機率遠遠低於另外兩隻，爭議爆發後，遊戲公司受到大量責難。隨著事件的延燒，遊戲公司最終道歉，也返還玩家活動期間投入抽獎的遊戲道具和金錢，並引入新系統，玩家只要進行三百次抽獎，就會贈送玩家想要的角色。不過這樣的策略，除了價格上有爭議，將抽獎和贈品連結，在日本法律上也有相關規範，直到現在還是備受討論。

遊戲與付費

遊戲隨著時間的發展，不但在遊玩方式上出現各種樣貌，購買方式也產生各式各樣的方法。最初在大型機台上運行的遊戲，也就是俗稱的「街機」，其收費方式為：只要玩家擁有足夠的技術，只需幾枚硬幣就能獲得完整的遊戲體驗；而技術較差的玩家雖然一開始要花費高額金錢，才有辦法完整的體驗遊戲，不過藉由遊戲經驗的學習、觀看他人遊玩悟出攻略等，玩家可以提升自身技巧，以降低花費在遊戲上的金額。此時的遊戲收費機制，其實和現今一些手機遊戲有異曲同工之妙，如【糖果傳說】（Candy Crush Saga），即是當玩家因為失敗，而用光所有步數和遊戲次數時，透過付費，獲得更大的遊戲空間。



玩家只要有足夠的技術，只用一枚硬幣也能通關遊戲。（圖片來源／arstechnica）

當遊戲的進程來到家用遊戲機如：FC遊戲機（Family computer）、PlayStation.....，和單機電腦遊戲的時代，「買斷」的方式仍是遊戲的一種主要付費機制。如同把街機買回家一般，透過一次性的消費，直接買下遊玩遊戲的權利，玩家可以充分體驗遊戲內容，不會有額外的遊玩內容需要另外花錢解鎖。

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 鋼琴人生 譜出自己的旋律
- 另類媒體知多少
- 遊戲付費史 免費的陷阱
- 資源缺乏 人口外流都市

總編輯的話 / 許雅筑



本期為略報第兩百四十二期，一共二十六篇稿件，媒材種類多元，文字三篇、照片四篇、電視專題一篇、動畫六篇、新聞圖表五篇以及廣播七篇

本期頭題王 / 謝萱穎



我可以很快融入人群，卻也很快消逝在人群中 我享受人群，卻也享受自己 我喜歡笑，卻也容易疲累而只剩沉默 在矛盾中，我終至找到自己 我是謝萱穎。

本期疾速王 / 劉敏慈



以一米六的高度去觀察四周。

本期熱門排行



辦公椅競賽 燃熱血拚團結
何佳穎 / 文化現象



獨居 不遺世而獨居
謝萱穎 / 社會議題



台灣狗醫生 動物輔助治療
許心如 / 照片故事



舞前舞後 熱情與羈絆
林儒均 / 照片故事



蘋果咬壹口 巨獸變多大
劉敏慈 / 文化現象

邁進網路遊戲時代，雖然有些網路遊戲屬買斷類型的付費方式，但最具代表的還是早期的「點數卡」和後期的「免費商城」。透過點數卡在遊戲帳號內儲值點數，並依據遊玩時間扣除點數，在一定時間內，玩家可以盡情體驗遊戲內容，搭配網路遊戲不停更新的特性，這樣的付費方式其實是相當合適。

但是單機遊戲和網路遊戲不同，前者不論玩家買了之後是否將其玩完，廠商在消費者購買時，就已獲得完整遊戲的金額入帳；相反地，在網路遊戲上，廠商必須想辦法讓玩家花更多時間停留在遊戲上，並且獲得更多的遊玩人數，才能維持網路遊戲的經營，增加其收益。為了達成前述兩點，「免費商城」的機制打著遊戲本身免費的名號，吸引大量玩家，並在遊戲商城中，販賣不會影響遊戲體驗的虛擬飾品或特殊功能，以此取代點數的收入，知名的電子競技遊戲【英雄聯盟】（League of Legends）即是一例。

PAY TO WIN

雖然最初立意為此，但如今遊戲商城中販賣的物品，慢慢從僅有外觀上改變的飾品，轉換成遊戲內特定功能的販賣，或是能夠加速培育自身角色性質的道具。玩家間的遊戲體驗，因為付費多寡開始產生差別，形成一種P2W（Pay to Win）的情形，即為了遊戲中的勝利，而付費的狀況。

免費商城和P2W的機制，最終促成了一種終極的遊戲收費機制，也就是開頭「七十萬猴女事件」中採用的收費方式，「課金轉蛋」遊戲本身免費，但是遊戲中的某些物件只能透過花錢抽獎的方式取得，否則只能緩慢地取得抽獎道具。這類付費方式多出現在卡牌或是角色蒐集類的遊戲中，也時常出現許多付費糾紛。開頭提到的【碧藍幻想】，以及【龍族拼圖】（パズル&ドラゴンズ）、【爐石戰記：魔獸英雄傳】（Hearthstone: Heros of Warcraft），皆採取此收費方式。而在這些遊戲中，透過付費抽取角色，成為玩家實力強化和遊戲良好體驗的最快速徑。

免費的陷阱

但如果一個遊戲必須花費大量金錢才能盡興遊玩，難以將玩家留下，因此「運氣」的成分被放入該系統中。就像是花錢買彩卷一般，非付費玩家以無本的心態抽獎，若是抽到了大獎則心滿意足地留下，抽不到大不了不再碰這款遊戲；付費玩家則理所當然的以金錢作為後盾，抽出他心中的大獎。這些「大獎」最後就會像毒藥一般，令玩家深陷在遊戲中無法自拔，一則因抽到大獎的幸福感和其珍貴度，二則是為了這些大獎所付出的金錢。而遊戲廠商便從這些玩家身上獲取大量的利益。

因為「運氣」和「賭博」的性質，花費在遊戲中的金錢量變得難以估計，玩家的花費，並不一定能帶來同等的遊戲體驗，使這樣的收費方式多少帶著點「黑心」的形象，但其帶來的高利潤，讓遊戲製作公司難以割捨，使得以這種方式經營的遊戲在市場上不斷出現。



儘管是新出的遊戲，購買所需的價格也比「免費」遊戲更加便宜。（圖片來源／steam）

若是將花費的金錢轉換成能夠購買的遊戲數量，課金轉蛋的荒誕之處就更加的明顯。在【碧藍幻想】中，該名玩家所使用的七十萬日圓折合台幣約二十一萬，相當於可以購買二十一台 PlayStation4 遊戲主機，或是一百六十款價格一千三百元的遊戲；而與此相對的，他只獲得了遊戲中的一隻角色。綜觀遊戲付費機制的演變，人們對於遊戲本體的購買價格越降越低，但免費的遊戲卻帶來了更高的額外消費，也不保證能夠帶來更好的遊戲體驗。「免費往往是最昂貴的」足以作為現代玩家在選擇遊戲時引以為戒的信條。



創新娛樂 實況文化

另類媒體知多少



近年來實況文化盛行，但很多人可能對實況這

近年來，許多另類媒體受到關注，你對另類媒

個詞不甚了解，將簡單介紹實況文化。

體的認識有多少？

▲TOP

[關於喀報](#) [聯絡我們](#)

© 2007-2016 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0