

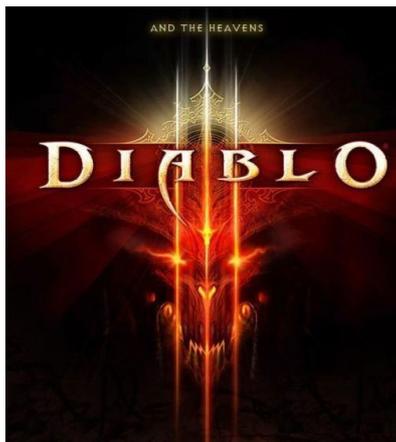


轉型重生 GVG新觀念

2012-05-27 記者 楊雅涵 文



近日走到便利商店，都會看見一張褐紅色的海報，宣傳暗黑破壞神III（Diablo III）。這款由暴雪娛樂製作出的動作角色扮演遊戲，於今年5月15日上市後，立即席捲全球，創下遊戲史上的銷售紀錄。與之相對，在五月爆發的另一起遊戲橘子吞併事件，則墮罩在D3的光芒下，默默地消失在眾人的目光前，兩者強烈的反差，讓人不禁疑惑，台灣研發的遊戲究竟在何處？



暴雪睽違多年後推出的暗黑破壞神3，也從單機遊戲變成線上遊戲。（圖片來源/Diablo官網）

代理與研發之爭

在從前上市的遊戲作品中，大型多人角色扮演線上遊戲（MMORPG）一直是國內玩家選擇的主流，由於研發耗費大量的資金，利益考量之下，許多遊戲公司翻製以往賣座的遊戲風格，多年下來，流通於市面上的自製遊戲，也越來越千篇一律。尤其近年來，智慧型手機與網頁遊戲的崛起，都市人快速的生活腳步，更適合這類消耗時間較短的社群遊戲，因此壓縮不少大型網遊市場。

與歐美較血腥逼真的遊戲設計比較，台灣人喜愛可愛精緻的RPG角色。因為研發遊戲的限制極多，除了經費及公司政策考量，還需要遵守研發週期的進度，許多遊戲都只能先求完成再求完美，導致許多上市遊戲產生諸多BUG，品質良莠不齊。並且，台灣有許多營運商採取大賺一筆便收手的短期路線，對於研發的品質控管更加寬鬆，當大型網遊只能營運3、4年時，更多研發公司選擇轉型經營APP與網頁遊戲。



遊戲APP製作雖然相對大型網遊簡單，但玩家人數卻比Online Game還多。

（圖片來源/Android APP Store）

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 變化自如 幕後的聲音演員
- 那些年 爸爸與芭樂的回憶

- 關余膚色 我想說的事

總編輯的話 / 郭穎慈



本期共有十九篇稿件。頭題〈夢想配方 攝影甜點與咖啡〉忠實刻劃一位科技新貴勇敢出走，開設一間攝影風格咖啡廳的歷程和堅持。

本期頭題王 / 洪詩宸



嗨，我是詩宸。雖然個子很小，但是很好動，常常靜不下來。興趣是看各式各樣的小說，和拿著相機四處拍，四處旅行。喜歡用相機紀錄下感動，或值得紀念的人事。覺得不論是風景還是人物，每個快門的...

本期疾速王 / 吳建勳



大家好，我是吳建勳，淡水人，喜歡看電影、聽音樂跟拍照，嚮往無憂無慮的生活。

本期熱門排行



夢想配方 攝影甜點與咖啡
洪詩宸 / 人物



橙色的季節 唯美「柿」界
陳思寧 / 照片故事



老驥伏櫪 馬躍八方
許翔 / 人物



追本溯源 探究大地之聲
劉雨婕 / 人物



變化自如 幕後的聲音演員
張婷芳 / 人物

在遊戲公司立場更為艱難時，代理其他國家的遊戲，也成為營利的一項選擇。許多研發商站在國家的立場，指責代理商的行為在幫其他國家的公司養小孩，沒有長遠的規劃；但是相對之下，代理商卻也提出一條血淋淋的事實——「人家的遊戲的確比你好玩」。歸結下來，台灣研發品質無法超越其他國家，很大的一部分原因，與遊戲公司營利的考量有關。

收費制度 台灣玩家的習性

線上遊戲的收費，可以分為免費製與月費制，月費制的線上遊戲，在2009年時曾在台灣曇花一現，但是，除了暴雪娛樂的另外一款遊戲「魔獸世界」成功打進台灣市場，其餘月費制遊戲幾乎慘敗而歸。於是，遊戲商們採取另一個獲利方式——「免費製」。

免費製的遊戲，下載主程式便能開始玩，不但吸引經濟拮据的玩家前往，也招攬許多從未接觸過線上遊戲的新玩家。目前多數的遊戲均為免費製，獲利的來源通常是依賴遊戲金字塔頂端的玩家，由少數人購買商城的貨物，養活整個遊戲的營運。雖然免費遊戲的儲值決定權在玩家手上，但為了使自己成為遊戲中的強者，消費的金額不見得比月費制低。

遊戲公司在評量收益時，不管是月費制或是免費制，都以月為一區間，免費遊戲通常會設計出一些30天的加乘道具，製造玩家的付費週期，評量它的月arpu值（平均人均貢獻：收入／付費用戶數）。但是，由於免費遊戲進入容易，吸引玩家停留的壓力沒有月費制高，遊戲的精緻度也相對降低。

By deliresal	台灣上市櫃 免費 線上遊戲公司營收統計表 (單位:億元新台幣)												
公司 2012年營收	一月	二月	三月	四月	五月	六月	七月	八月	九月	十月	十一月	十二月	總計
智冠科技	7.951	6.347	6.900	6.804									28.002
遊戲橘子(合併)	8.134	6.226	5.755	5.547									25.661
遊戲橘子(非合併)	4.110	3.111	2.794	2.415									12.430
鈊象電子	2.125	2.271	2.263	1.904									8.563
中華網龍	1.009	0.703	0.849	0.911									3.472
手遊奧汀(合併)	1.120	0.909	0.788	0.795									3.612
手遊奧汀(非合併)	0.893	0.689	0.563	0.578									2.724
緯來國際	0.932	0.785	0.787	0.661									3.166
緯來國際	0.052	0.053	0.033	0.022									0.160
大宇資訊	0.142	0.093	0.101	0.105									0.440
紅心辣椒(興櫃)	1.103	0.777	0.635	0.622									3.137
歐買尬(非合併)	0.480	0.519	0.596	0.743									2.337
網遊科技	0.134	0.061	0.185	0.038									0.418
傳奇(興櫃)	1.085	0.744	0.775	0.681									3.284
億泰利(興櫃)	0.174	0.067	0.073	0.044									0.359
素偉	0.144	0.710	0.806	0.345									2.005

今年台灣上市櫃遊戲公司營收資料。(圖片來源/瑞克梅添涼遊戲玩窩)

雖然有不少民眾玩遊戲僅僅為了打發時間，但固定的每日任務及萬年不變的副本，讓許多人在娛樂時，早已失去一開始的新鮮感。當長期習慣性的登入解任務後，人便開始流失，一旦朋友慢慢走光，即使玩家對一款遊戲再怎麼忠誠，也依然會離開。而且，現在網路資訊發達，玩家有更多遊戲的選擇，長期的投資本來就不適合淺碟型市場（意旨一經外力影響，便會引起龐大的動盪），免費製的遊戲沒有任何束縛，導致玩家進出容易，也讓線上遊戲的生存週期縮短，許多公司因此期望轉型。

轉型之道 GVG思維

過去的RPG單機遊戲以感人肺腑的劇情貫穿遊戲，看到結局是吸引玩家玩下去的動力；現在的線上遊戲，玩家卻經常快速跳過主線任務的劇情解說，取而代之，追求快速升級、解任務以及認識朋友，卻成為遊戲的主軸。因此，當線上遊戲打破最初大眾不看好的預測，成為許多年輕人的生活娛樂之一，「交友」功能就是讓它成功的最大關鍵。

針對這一點，同樣在今年五月，中國的遊戲公司「巨人網絡」在新作的研發當中，提出了一項新觀念「GVG」，引起許多研發商的疑惑與好奇心。GVG (group VS group) 又叫網路遊戲團隊成場模式，根據該公司調查玩家行為分析顯示，玩家在遊戲中的互動，僅僅發生在固定的3-5人之間。如果未來的遊戲社群建立，不再遵循歐美提出的公會體系，而有了創新的思維，提升玩家之間的互動，是否又能開創一個新的世代。

團隊競爭 早見端倪

值得一提的是，GVG思維其實早在許多遊戲之中，便可以看出端倪，最明顯的便是幾個具有競爭性的遊戲。「三國殺」是近年大陸崛起一款桌遊，被改編為線上遊戲後，其熱烈程度囊括了中國所有年輕玩家。在遊戲裡，玩家扮演不同的身分，身處不同陣營，決定勝敗的不是玩家的等級，而是對於遊戲的理解與大局觀。

另外還有一款近來相當流行的鬥塔 (DotA) 遊戲「英雄聯盟 (LOL)」，玩家必須與另外四名隊友共同摧毀敵人的水晶主堡，除了要求操作技巧，彼此的默契與熟悉度均是影響戰隊積分的重要因素，所以，玩家们通常會使用RC語音（當前極為流行的一個網路聊天室系統）傳達戰鬥要求，

以達到勝利。



打倒其他玩家，取得團隊勝利。(圖片來源／英雄聯盟官網)

團隊競爭的遊戲，讓玩家與夥伴共同成長，打破傳統PK模式中，PVP (player VS player) 和PVE (player vs environment) 的孤軍奮戰，這或許達到人類本能的需求，是未來遊戲可以發展的方向之一，創新，本身就是遊戲產業經營的原則。



那些年 爸爸與芭樂的回憶

在阿爸生日那天，樞樞憶起爸爸與芭樂的故事。

變化自如 幕後的聲音演員



資深配音員蔣篤慧，娓娓道來身為臺灣配音員的酸甜苦辣。

▲TOP