



4399创始人兼董事长骆海坚： 做游戏要重视用户体验

★求变 “每个机会我们都会全力以赴”

4399网站设计简单,游戏分类清晰,上面提供数量庞大的免费 flash 小游戏、在线网页游戏和动漫作品,轻松赢得了众多用户的钟爱,到后来,因为网友们在网络上常用 4399 来表示小游戏,4399 都成了小游戏的代名词了。很自然地,4399 希望将这种形式延续到手机之上。

“我们的 4399 游戏盒主要是手机上的游戏平台,其实有点像是游戏类的安卓市场或者 APP store。”作为 4399 创始人兼董事长的骆海坚说。

想归想,但 4399 想了两年都没想清楚该怎么做这个“手机上的 4399”,直到 2013 年才有了第一个版本,背后是一连串的问题待解。将 PC 上 Flash 的内容转到手机上,到底要做成 H5,还是 wap 还是 App 呢? 4399 能给用户什么样的服务呢?

★机遇 大数据后台准确把握风口

累计 5 亿的注册用户,十多年的经营,积累的海量数据让 4399 在把握行业机遇时如有神助。骆海坚透露,“我们有一个大数据后台。基于这个后台,首先,我们可以随时分析、找到用户相对接受的产品。第二个,经过多年的研发运营,形成了一套基于游戏产品的用户反馈修改体系,开发者可以快速有效地修改迭代,结合用户反馈调成一个精品。”

像今年以来的《王者荣耀》、狼人杀,以及最新的“吃鸡”热潮,4399 都准确捕捉到其中的机遇,推广《王者荣耀》就让他们突破了最高 200 万的日活。4399 是怎么做到的?“因为我们在做预热,做用户反馈的时候,就已经提前敏锐捕捉到,之后会立刻把用户承接下来,并且做好更深度的内容和用户服务。”

其他游戏公司见到同样机遇时,常见的做法是快

★战略 摸清玩家口味 加大手游投入

2017 年即将结束,回顾过去一年的游戏行业,骆海坚感慨良多。他说,“整个游戏市场在 2017 年是发生了巨大变化的,首先是整个游戏市场的容量扩大了,尤其是手机游戏市场,起码扩大了 5 倍以上。第二个变化是各种游戏类型百花齐放,像二次元产品、买量产品和狼人杀等等,都是特点非常鲜明的游戏。第三,手机硬件设备、发烫处理、网速和流量费等等都有很大的改善,基础产业变得非常好。所以我觉得,现在的手机游戏行业彻底进入了蓬勃发展的阶段,还有很多机会。”

另一方面,骆海坚认为玩家的口味也发生了很大变化,“他们越来越有品位和格调,对文化代入、情感

骆海坚对市场分析研究后认为,纯粹的大应用市场是做不太好这个细分领域的,“因为这里面其实包括了用户找游戏的需求,对游戏深度资讯的需求,还包括了游戏评论、甚至游戏社区生态的需求。只有专业的游戏平台才可以把这些做好。而且这块也不太可能被一个平台垄断,他们做的内容、精细化方面其实没有我们做得好。”

骆海坚确定了 4399 游戏盒的打法还是“以用户体验为核心”,培养主动用户,满足深度的用户需求。另一方面,4399 还理顺了 PC 用户到 4399 游戏盒的手机转化,这个转化让他们有了一个非常好的用户基础。接下来,“我们要把内容做得更深、更好,把握住每一个活跃游戏产品的机会,每个机会我们都会全力以赴”。

速推出跟风作品,分吃市场,但 4399 并不愿为此丢失了公司一直以来的战略和重心。骆海坚解释说,“我们不会直接跟着开发一模一样的产品,只会开发细分领域内的头部精品,而且一些已经非常成功的游戏也不在考虑范围内。公司重点还是做好平台和平台的联运以及发行。其实平台占公司比重的 70%,研发只是一小部分的补充。而且游戏方面的机会很多很大,一味地投入到一个表面看起来很热的市场,不一定是很明智的选择。”

另一个骆海坚相当重视的行业风口是电竞。“今年红火的移动电竞,重点还是分布在枪、车、球这三大领域内,对于这个,我们首要目标还是先把电竞资讯做好;其次,也希望有相关产品能够让用户更加接受,目前在枪、车、球也做了相应的内容。”

代人等要求比较高,付费意愿整体上提高了不少。总的来说,玩家对一些小额付费接受度是比较高的,但同时他们对游戏品质的要求也更高,而且会更在意性价比。”

4399 也正在针对性地调整公司未来的战略,“我们主要做头部产品,做精品,重点是细分领域内的数一数二的产品,以及战斗、美术、剧情有特点的产品。对于传统页游,我们重点是维护和保持,而在手机游戏上,我们会加大投入到占比 70% 以上,这是我们现在重点发展的领域。我们每年自研的产品一般不会超过十款,代理产品则是多多益善,双赢共赢。”

▶ 导读

作为中国游戏产业中的一股“清流”,4399 公司成立十多年来一直走“绿色、休闲”的路线,坚持以用户体验为核心,这在行业里意味着不能走“快速、暴利,捞一把就走”的“寻常路”。4399 的耐心和坚持获得了回报。

与此同时,4399 正面临着更多新的挑战——在 PC 时代一举奠定行业地位的游戏门户模式,到了移动互联网时代,是否还能走得通?玩家的口味越来越多变,游戏类型也是越出越多,如何在这个纷乱的江湖中时刻把握不同世代玩家的真正需求?门户业务和研发代理该如何平衡?一切都在考验着 4399 公司掌舵人骆海坚的商业智慧、行业触觉,以及游戏人的“玩心”。



对话

“这个行业是有很大机会的,我很想努力去证明一下自己”

问:作为游戏行业多年的“老一辈企业家”,看尽了 PC 游戏、端游、页游,到手机游戏,H5,休闲游戏,游戏类型 RPS、ARPS、MOBA 等也是每多变幻,游戏玩家从 70 后、80 后、90 后到今天的 00 后,几代人贯穿其中。如何一直保持年轻的心态、触感和动力,去持续从事这个年轻又充满激情、创新的行业呢?

骆海坚:我做游戏也有十年了,其实一路上遇到了蛮多的困难,也犯了挺多错误,但主要还是保持努力勤奋,保持一线,深入到玩家中间去,才能更多地发现问题。虽然我做 PC 游戏做了很长时间,但是现在做手游我认为还是一定要有“清零”的心态,不要用过去的经验想当然地认为手机游戏是怎样的,一切从零开始。

至于怎么保持激情和年轻的心态,其实我觉得这个行业是有很大机会的,我的智慧还没有完全发挥出来,我还是很想努力去证明一下自己,在遇到困难的时候,也不能放弃,而是要努力钻研。就像稻盛和夫在研制新型电视机显像管材料时,昼夜不分,苦思冥想,不停地实验,把自己逼入了“痴狂”的状态,终于在某个瞬间获得了“神灵的智慧”。在我的游戏生涯中,也多次遇到了自己的知识盲点,但继续深入思考的时候,也会有“神的智慧”,这样子想的时候,就会觉得很有激情,非常愿意用这样的触觉和心态,在这个行业继续努力,做出好的精品来。我自己有个梦想,特别想做出中国最好的游戏,并且出口到其他国家去。现在我们还没做到那一步,我还要更加努力。(郑志辉 祝贺)