

# DCC 峰会论坛高端对话： 移动电竞，手游的下一个风口

4月30日上午的DCC中国数字产业峰会主会场，在高峰论坛对话环节上，盖娅互娱合伙人兼商务拓展副总裁安安、联想移动互联业务总经理陈学桂、龙珠直播平台商务副总裁秦妍、腾讯游戏王者荣耀发行制作人罗云、灵霄网络创始人李金峰等人以“移动电竞，手游的下一个风口”为话题展开了讨论。



以下是对话内容：

主持人张广宇：我们制作一个移动游戏所耗的人力、资源等都没有大型网游那么大，大型网游生命周期那么长，比如像《传奇》都十几年了。手游到目前为止生命周期超过两年的都已经算是长寿了。移动电竞火起来，其实肯定也有厂商推动的力量，在这个部分，我们也希望大家能够谈一下，移动电竞究竟是不是能给手游带来比如说生命周期延长，用户黏度增高的一些利好的东西？

罗云：我们发现一个点，游戏是有生命周期的，但是作为电竞运动它的生命周期会更长，我们看奥林匹克已经几千年了，游戏本身我们希望通过电竞的方式让生命周期、用户参与感有更大的提升。我们发现，最大一个变化是，早期有很多单机游戏出现，到了网游的时代，用户的规模急剧的扩大。到手游时代，参与的门槛就更低。大家在这个基础平台上都有展示自己的空间，电竞就是一个最好的展示机会。

安安：我们才成立一年半的时间，我们早期比较提出了移动电竞的概念，从公司的角度来讲，我不觉得我们是做移动电竞的公司，我们的视野是希望跟全球的游戏开发者创造出最好的游戏。移动电竞是我们公司成立之初的一个尝试，我个人来讲，我并不是这个项目的负责人，我是在盖娅互娱管投资并购的，之所以参加今天这个会议，是因为我是一个移动电竞的爱好者，我第一次参加移动电竞的比赛是 20 年前，那时我还是一个初中生，后来又陆续参加过很多小众产品的比赛。我对电竞本身包括移动电竞都有一些自己的想法，很高兴跟大家分享。

作为盖娅互娱来讲，我们理解电竞是娱乐的一部分，移动电竞又是电竞的一部分。当时，我们的研发商也做了一些创新的模式，包括操作这一方面，我们觉得创新还是挺不错的，我们就愿意跟他们一起把这个品类启动，看我们能走多远。

张广宇：我想问一下李总，您觉得移动电竞是手游新的一个风口吗？您可以先介绍一下您的业务，看一下您对这方面的看法。

李金峰：感谢主持人。我先介绍一下我自己的公司，灵霄主要做这个产业的最末端，说简单一点就是大家非常熟悉的形态--网吧，网吧行业从产生到今天，经历了一段时间以后，很多人都在想尝试着改变，希望作出新的尝试，因为他是最前沿能够跟用户接触的。在网娱王先生的操作下把网咖的概念带到国内，现在遍地开花，很多网吧都在升级，从网吧变成网咖，这样的环境对消费者来是不是一次升级？是。但不是终点。我是经历了游戏机普过程，从插卡到 PC 时代，从《仙剑奇侠传》到《红色警戒》，再到后来的网游《传奇》、《千年》等。一步步走过来。我从游戏发展的过程中看到，大家的交流从 IS，TS，YY，到直播平台。再到现在，移动终端平台的出现。电竞对手游有没有帮助？我的回答一定是有。电竞分开来说是电子竞技，竞技是人和人之间的比赛，人在玩游戏的时候，希望大家一直沉浸在这个欢乐里面，不在于比高下，而是在游戏中获得快乐。电子竞技和手游关联以后，竞技这种方式对手游有帮助，但不是全部。我们说一个企业有没有竞争力，能不能发展下去看三个力：产品力，推广力和品牌力。今天很多人都在讲 IP 和知识产权，什么叫 IP？我今天作为一个作家写一本小说也是知识产权。

有什么商业价值吗?我可能写 200 年也不出金庸的小说。我是想说你的游戏做了电竞之后就可以火吗?

张广宇：移动电竞不是救命稻草，关键是看你的产品。

李金峰：产品本身的可玩性配合到行业内所有产业链的上下游贯通。我打一个广告，我们单家店投资都在 1500 到 2500 万之间，商人做一件事情最终是为了盈利，很多从传统概念的网吧会想在一千万的基础上怎么回本，要怎么发展，通过一小时的网费怎么回本。这些都不重要，时代在发展，环境在改变，产业链一步步走到今天，我们走到了移动游戏的环节。所有游戏是跟着消费者使用习惯走的，当智能手机在每一个用户手里大家都会去玩手游，所以这个发展是跟基数相关的，用户越多产生的价值和机会点就越多。如果单纯做一个末端和上网的场所，对这个行业没有什么帮助，所以一定要配合我们公司，我们的平台，我们做到递推，执行。我们做广告，信息量很大，谁都可以做一个产品递推，你怎么突出你产品的差异性。所以说，手游电竞这一方面的成功一定需要各个环节和产业链里面的各个公司，大家一起来努力，多方位的去组合、配合，把电竞的氛围和体验打出来，自然而然有发展。是不是风口不重要，但一定有发展。

秦妍：移动+电竞绝对不等于移动电竞，这个是毋庸置疑的，这个 1+1 是小于 2 的，移动电竞是一个产业链，既然是产业链就要有上下游的配合，不是我们几个人在这里拿手机打一场比赛就是移动电竞。我们是一个以游戏直播为主的多内容的直播平台，龙珠和其他直播平台不大

一样的地方是背后我们有一个公司，这个公司已经成立了十年之久，是一步一步看着端游发展起来的，我们也一直致力于电竞行业和赛事支持，我们和腾讯这边也有密切合作。移动电竞这一块我们也在和腾讯一起打造赛事。我们在进行赛事执行的时候，我们是可以培养出很多的明星。刚才打游戏的聋哑选手你发现他就是在赛事执行和整个游戏直播过程中涌现出的草根选手，这些草根选手就是移动电竞的代言人，因为他们会让你发现，他可以随时随地从一个普通人晋升成一个明星，在直播平台上可以让粉丝参与，也可以让他们付费。通过这个方面来进行移动电竞的打造。

张广宇：这个是自上而下从草根中产生非常多的明星，可能跟以前的电竞是不一样的。所以，它的应用基础会大很多。联想给人是行业基础的东西，比如互联网和移动互联网行业并没有特别深的走到电竞这一块，现在联想对移动电竞有什么新的布局？

陈学桂：其实这是一个生态链的问题，必须要整个行业推动才能有下一步的发展。硬件的发展会推动移动电竞的发展。第二，我们说成功的基础就是用户对手机游戏的接触。这些才是移动电竞发展的基础。

我们在移动游戏这一块是紧跟行业，甚至我们给行业发展作出了我们的贡献。我们前一段时间发布了一款移动电竞的游戏，现在是由腾讯在独代。

联想已经三十多年了，现在的消费人群升级非常快，越来越多年轻人的消费独立性和思想独立性越来越强，我们也希望跟更多年轻人去建立更多的连接，了解他们和他们沟通，电竞就是一个非常好的形式。

张广宇：在一线做游戏的过程中，你们是不是把手游，移动电竞赛事这个部分，或者是移动电竞这一部分，你们在游戏产生制作，发行过程中是不是充分考虑到了？

罗云：从目前来看，毕竟有端游的案例参考，所以到了手游时代，很多的游戏包括 CF 等，已经把移动电竞作为必备的一个环节在开发。所以我们在游戏上设计上就已经做了考虑。

陈学桂：我个人有一些想法跟大家讨论一下，回顾竞技游戏的历史，中国有全球最好的电竞市场，所有玩过网络游戏的人都玩过竞技游戏。移动电竞的产品，从我们玩游戏来看，大家都玩过格斗性的游戏，这体现了移动电竞很好的操作。这是电竞游戏第一个时代。第二个是策略加操作的时代。第三个是协作的概念。到了刀塔就把协作的概念发挥得很深入了。这是电竞第三个阶段，就是团队的概念。我觉得目前来看，移动电竞没有一款产品真正做到像刀塔等，专业有限，我们都在这个路上努力，希望能够在很快的时间内看到出现最好的产品。

张广宇：这样的话大家都有机会，空间也很大。我觉得移动电竞直播发展这么快固然有各种各样的原因，比如资本的助推，比如整个环境，因为站在巨人的肩膀上，避过了很多坑和雷，从操作到协作到很多东西

都整合起来，所以移动电竞发展很快。我们也说，作为这个行业的人，我们希望手游能够借着移动电竞的东风，能把这个行业推到更高的高度。

非常感谢大家来参与我们的对话，非常感谢我们在座的观众和主办方。谢谢!