

DCC 峰会论坛高端对话 谈移动电竞产业链下各环节合作



4月30日上午，2016DCC中国(厦门)数字产业峰会嘉宾对话环节展开第二日内容。特邀嘉宾主持人任玩堂 CEO 张广宇，对话嘉宾腾讯社交网络事业群增值产品部 QQ 手游负责人崔津源、熊猫TV执行副总裁张菊元、EFUN联合创始人杜潇潇、腾讯天美工作室穿越火线：枪战王者制作人姚远，围绕电竞赛事、直播平台与游戏企业如何在全产业链开放合作的情况下处理好彼此间各环节的问题展开讨论。

以下为对话内容：

任玩堂 CEO 张广宇：谢谢主持人，非常感谢能够参加 DCC 大会。移动电竞今年可以说到了一个风口，各位都是在移动电竞领域可以说是目前做得非常好的嘉宾。我在这个环节之前，想请各位先简短的做一个自我介绍。

腾讯社交网络事业群增值产品部 QQ 手游负责人崔津源：大家上午好！听了刚才以上几位的分享，相信大家对移动电竞的话题很有热情。我是负责 QQ 平台上的商业化包括数据化的内容分发，在这个平台上深耕如何把社交流量和数字化的内容发行很好的结合，也是非常开心能够来到 DCC 现场。

张菊元：大家好，我是熊猫 TV 执行副总裁张菊元。熊猫 TV 可能从一些媒体上对这个团体还是很关注的，确实我们得到了广大用户的关注。现在也是一个充满挑战的时代，今天也来跟同行讨论一下接下来的移动电竞和直播平台之间的促进发展的讨论。谢谢大家

EFUN 联合创始人杜潇潇：非常感谢主办方邀请我，跟移动电竞同行和资深的前辈一起学习和交流移动电竞。我们是属于中国比较早期去做海外市场的手游公司，移动电竞这一块是我们非常看好的一个方向。所以今天也是非常开心能有机会在这里跟大家做一个交流和学习。

腾讯天美工作室穿越火线：枪战王者制作人姚远：希望更多的赛事主播方和合作伙伴能够和我们进行更深入的合作。

张广宇：我们是最早做中国游戏媒体的公司之一，从去年开始我们也尝试移动电竞这个模式，我们从内容包括全民电竞这个角度来切入，

希望能够跟大家进行深入的探讨。面对这个新兴的市场，我们也要说蓬勃发展正面的东西，也要谈一下对这个市场的看法。移动游戏，移动游戏在国内经历了三年，移动电竞从去年兴起。我听到了很多怀疑的声音，甚至很多行业内资深人士都会问一个问题，移动电竞算是电竞吗？是不是只是炒作起来的内容？因为很多人认为手游的表现力，画面和操作等是比较小儿科的。另外，操控也会有一些问题，如果 CS 放在手机上是否可以满足高水平电竞选手的需求？

姚远：在手游上我们面临很多的问题，其实上手程度会有一些困难。从观赏性来看，比端游不算差，从用户的观赏性来看跟端游差距没有那么大。但是，同样在游戏和电竞相关的很多东西我们会细一些。比如观战系统我们会参考像 CS 的水平。第一，在操作层面要把真正有深度的东西做得有趣。另外，也要兼顾到用户的上手。无论是观战还是直播我们要在游戏内容做得更加细致和完善一些。

张广宇：我们认为一方面是观赏性，在今天的手游产品我认为是正在和端游缩短距离。电竞有专业选手，但是手游这一块是否能够产生出足够的专业选手。我想请张总来回答一下，因为熊猫也是去年才切入这一块。你那边有没有针对移动电竞做一些特殊的推广，另外，你觉得移动时代的选手玩家有什么不一样的地方？

张菊元：对于直播平台来说，目前对熊猫 TV 还是以用户为主，用户的属性和方向上来看，还是没有 PC 大。从移动电竞发展角度来讲，整个行业已经发现到这一点，我们探讨一下移动用户在平台上的习惯，

以及在推广上，我们针对移动电竞这一块做了哪些调整？首先格局决定了不同。移动电竞这一块的用户属性他的专注度是没有办法达到 PC 标准的，我们针对移动端大型的赛事或者是小范围朋友圈进行了实时的比赛，我们会针对用户属性比如这个用户日常观看的移动游戏多，我们会做一些针对性的推荐。

从这几个月平台发展数据来看，移动这一块的游戏今年恰恰又出了几款移动电竞的游戏，所以从态势上来讲，我认为还是有很好的上升空间。所以，我们也会随着整个行业的发展专注在移动电竞这一块，尽可能配合产品和技术研发，会找合作伙伴跟我们举办赛事，做一些大型活动的推广，从资源整合的角度来讲一起把这个市场作大。

张广宇：移动电竞和传统游戏在跟游戏交流方面有区别，传统电竞是以专业度为主，移动电竞是用户之间的口口宣传和参与。我在电竞行业也是挺长时间，有人去搭台培养专业选手，打的人就是打的，看的就是看的。在移动电竞时代，是不是全民电竞或者说社交类平台可能对移动电竞的推动会有更新的想法？

张菊元：我的想法跟你契合。

张广宇：社交平台在推动移动电竞方面有什么样的优势？

崔津源：腾讯有很多数据，应该说数据是最有说服力的。我们知道篮球以前有很复杂的规则，现在随着发展，规则越来越简单了。为了提高比赛的节奏性和观赏性，规则会做得很简单，让大家第一时间进入到这个赛场就可以快速的进入比赛。

从赛制到观众的引入，比赛选手的组织，以及到线下的联动，跟场地的连接我们希望是一站式的，更多资源来为赛事主办方降低门槛。比如说我们这次 **DCC** 比赛，应该说从去年开始，看到今年赞助伙伴就非常多了。这也说明整个传统行业对这个行业的认可。

张广宇：从发行平台的角度来看，移动电竞能带来什么？我也很感兴趣的一点，我们对海外有一些了解，海外电竞最近有什么新动向？也请你介绍一下。

杜潇潇：我首先谈一下我对电竞这一块的看法，我觉得为什么说我们非常看好电竞这个方向，从两个角度：第一个，从用户层面。事实上无论是端游还是其他类型的，或者是电竞也好，都是去满足用户娱乐需求的。从电竞的产品形态上来说，我觉得它是会更加能满足用户在这个时代的需求，无论是在 **PC** 端还是手游端，我们可以看出手游的发展到现在经历的是一种用户需求不断的变化。最开始的时候，我们呈现给用户的都是一些单机类的产品，用户是自己在玩。到后来更多的是让用户有了交互，随着这种 **MOBA** 的游戏，用户对交互功能，还有互动的功能有非常大的需求，电竞产品我认为能更加的满足用户的需求。这是一个角度。第二个，我们都说电竞整个行业，无论是从产品来说，从直播还有赛事整个生态来说，每个点都有非常大的进步。我觉得从这个点，也会去推动整个电竞产业向前发展。产品体验上，端游可能在电竞的体验可能会有一定的差别，但是我觉得未来一定可以解决这个问题。在整个生态每一个环节，电竞这一块一定会像端游一样，甚至会比端游还要好。

海外电竞这一块，拿我们台湾市场来看，端游这一块也是非常成熟的一个产业，有专门的赛事。手游这一块还是属于蓝海，因为现在很多产品还没有在海外做得非常好。所以在海外整个电竞市场也是有很大的空间。我们希望把电竞的产品带到海外去。

张广宇：刚才所有的嘉宾也谈了一下自己对电竞行业的理解。下面我们探讨一些在移动电竞上比较细节的问题。其实传统的 **PC** 电竞给人感觉是一种新模式，比如有越来越多的选手，明星主播的崛起。我跟嘉宾探讨一下，移动电竞的标签就是一种更容易放下身段的情况，因此带来一个问题，可能目前大神，主播大神就更难以出现一些。对这个大家怎么看？

张菊元：我分享一下我个人的想法，确实目前状态像您说的，在移动电竞这一块，现在已经进入到全民游戏的时代了，移动电竞的上升空间就有限制了，我不这么认为。这个东西没有一定要参考 **PC** 的玩法。移动电竞只要专注这个用户在这款游戏里面的影响就够了。

张广宇：大家是从单一点成网状，团队非常大，每个人都有自己关注的，整体来说量非常大。**CF** 端游和手游的用户有什么区别？我想问一下姚总。

姚远：**CF** 以前他们还是在 **PC** 上打的一款比赛，现在更多的是 **CF** 选手是大众化的比赛出来的。其实也包括直播平台上有特殊的直播风格的，这样的更多一些。但是确实是跟 **CF** 端游的选手应该是非常不同的。

张广宇：移动电竞有什么经济价值，或者是未来增长点在什么地方？大家可以讲一下自己的见解。

崔津源：移动电竞很好的创造了一种新商业模式的机会，我们希望通过努力，让电竞为合作伙伴提供收入。

张菊元：直播平台确实是有一些新的收入的模式和玩法，这个东西大部分来讲可以完全脱离出游戏和电竞本身的。

张广宇：直播平台是不是比电竞更广阔的空间？

张菊元：是有。比如说如果是基于合作关系的直播项目来讲的话，很多时候是可以设立一些私密的房间，几个好友可以做一些打赏。目前没有一个明晰的方向。

张广宇：可以提供更多用户利用社交或者是用户关系产生经济收入。目前还是一种在尝试的阶段。

杜潇潇：首先我觉得单从产品来说，我认为电竞产品一定是非常赚钱的，并不是说产品本身不能赚钱。端游的电竞产品并不多，我们看到这么大的电竞产品都是赚钱的，从产品本身来说，我认为一定是生命周期非常长。虽然付费低一些，但是从长远来说，三五年一定是赚钱的。第二个，从它带动整个生态来说每一个环节都是会有非常大的商业价值，现在直播很火，但是游戏的垂直直播，游戏跟电竞结合一定会有很大的商业价值。从用户角度会有很多的粉丝看他的直播，用电竞去创造价值，在端游就不那么明显。在直播时代，从个人用户自己都有机会去创造价值。

张广宇：在移动时代，移动电竞在电竞产品本身都可以有付费的收益，第一是产品众多，第二个是因为手游用户也会花钱，也有周边选项。姚总怎么看？

姚远：我们搞移动电竞这一块还是用户有更多的黏性，更加活跃，我们相信有多种方法可以赚到他们的钱，相反我们也会从我们的收入里面拿出来一些搞移动电竞。我觉得一个游戏产业它的知名度和曝光量只要达到一定的程度，就一定能够赚到钱。包括我们跟一些品牌合作，比如欧莱雅，品客，我们现在合作的品牌就有几十家，他们认为手游是很潮的东西。很多品牌要在青少年树立自己新的品牌形象，所以愿意跟移动电竞属性的手游来进行这方面的品牌合作。这一块对商家还是有很好的机遇。

张广宇：现在移动电竞的产业闭环大家都在探讨阶段，也没有完全完成。这也意味着有很多的想象空间和机会。台上的诸位和台下的诸位将来都会在产业闭环中找到自己的位置，最终把移动电竞打造一个空前成功的电竞新模式。我们中国电竞发展这么多年，确实需要在经济上都有独到的东西，受到整个社会的认可。

非常感谢各位嘉宾参加我们的对话环节，本次对话到此结束，谢谢大家！