

# 真人密室游戏“玩”出新商机

## 投资77万元开密室俱乐部 半年左右实现盈利

当各种压力环伺周围,现代都市人便有了了解真相、逃离压力的渴望,由此衍生出了当下最流行的娱乐方式——真人密室逃脱游戏。真人密室游戏在给玩家提供更多选择的同时,毫无疑问,也为商家拓展了新的商机。

### 6至8个月盈利 回头率60%以上

“密室”即密闭的房间,是推理小说中的经典场景。密室逃脱是在此基础上衍生的一种电脑解谜类游戏,需要玩家在规定的时间内通过观察和分析,寻找线索,破解谜题,进而一步步找到打开密室的钥匙。

上海《理财周刊》报道,真人密室游戏是在线游戏的基础上发展而来的。据介绍,日本、欧美几乎同时出现这类游戏,也有人认为日本更早一些。

在真实的游戏场景中,玩家不再是舒舒服服地窝在椅子上拖动鼠标,而是能身临其境地感受到来自封闭空间的压迫感。线上一切都是虚拟的,而线下一切场景布置等都是真实的。

无论是传统游戏从线下发展

到线上,还是真人密室游戏反常规地从线上到线下的模式,在给玩家们提供更多选择的同时,毫无疑问,也为商家拓展了新的商机。

在北京朝阳区朝阳路中国第一商城A座,有家名为“莫测”的密室俱乐部(国贸店)。他们有专门的游戏设计团队,设计提供丰富的游戏主题。只用了6至8个月时间就实现了盈利,目前店里回头客的比率保持在60%以上。除了国贸店外,“莫测”还相继开了人大店和五道口店两家。

此外,他们还把这一模式引申到二、三线城市去,已经在石家庄、济南、福州、长沙、武汉等城市开了七八家店,他们的目标是争取铺满二、三线城市。



近日,具有极高人气的真人密室逃脱游戏亮相昆明,吸引众多年轻人前去挑战。玩家需要通过寻找房间里的各种线索,解开谜题,并选择正确的逃生途径脱离险境。左图为戴上镣铐的玩家准备进入密室开始挑战;右下图为游戏中的重要道具——密码、手铐等物品;右下图为戴着手铐的玩家在游戏中。

中新社

### 设计主题:趣味性和大众性最重要

真人密室游戏的基本程序是:先存包,主要存电子设备、打火机等;然后店员介绍房间里一些设备、锁具使用方法;讲基本规则,比如禁止暴力拆卸等。最后一道程序是做安检。

安检完后几名玩家进入房间,里面计时器开启,外边开启监控。

据了解,真人密室游戏通常会根据某些电影情节设计游戏环节,玩家需要在规定时间内,通过密室里摆放的道具,分析线索,最后逃出密室破解谜题。

真人密室游戏基本都是团队游戏,需要几个人通力合作,各自发挥所长。一般一场一个小时的时间,规定时间到,破解出来就是挑战成功。

莫测国贸店目前共有三个主题房间:占星馆之谜、海盗王的宝藏和梦幻花园,具体游戏内容在进门的桌上有介绍。除了内容外,还有一个简单的提示,像参考难

度、推荐游戏人数以及密室特色。比如海盗王的宝藏,参考难度:4星(备注:总共五星),推荐人数:6至8人;密室特色:空间众多,在黑暗中探寻。

设计是莫测密室俱乐部的强项,据介绍,现在包括上海在内的多家密室店都向莫测密室俱乐部购买谜题。

龚先生介绍,这一切源自他们的设计理念,其一就是强调谜题的趣味性和大众性。要求设计师一定要换位思考,把自己想象成玩家,要用谜题的趣味性来吸引玩家,每一个谜题设计就像拍电影一样,有铺垫、高潮、转折,要让玩家玩的时候体验到兴奋感,而不是单纯靠谜题的高难度压制玩家。

多元化是莫测密室俱乐部的另一个核心理念。现在北京三家店共有11间密室,11个设计主题。

“每一种设计侧重点有所不同,有动手的、有动脑的、有偏逻辑的、有偏形象思维的。”

龚先生经常把密室游戏与看电影相提并论,在他的理念里,再经典的大片人也会看烦,影院几乎十天半个月就会更新一些片子。游戏也一样,所以他们会定期更换主题,周期大概为两个月,而每个主题里的谜题则每天更新。

据介绍,开业以来,店里主要来玩的人群是年龄在25至35岁的年轻人。从玩家性别来看,从开业到现在男女比例一直保持在49:51,非常均衡。而且,相对来说女生更多些,很多男生都是陪着女生来玩的。

店里实行预定制,就像看电影,要来玩需要先预定好场次和时段,一般工作日提前一天预订;周末则要提前三天预定。

据了解,莫测密室现场购票100元(人民币,下同)每人每小时,他们同时联手拉手、美团、大众点评等做团购,团购价格是69元每人每小时。

据了解,莫测密室现场购票100元(人民币,下同)每人每小时,他们同时联手拉手、美团、大众点评等做团购,团购价格是69元每人每小时。



▲参与游戏的玩家在纸上尝试破解密码。

中新社

### 差异化模式对待 视目标消费群选址

莫测密室俱乐部是龚先生和几个朋友一起开的。谈到开店的缘起,他称,几个朋友在上海看到这种模式,比较热衷。自己去看了看,也非常感兴趣。回来后,龚先生他们做了深入的市场调查,把中国情况了解了个透:包括最早一间密室2006年在沈阳诞生;大概2010年上海几个年轻人创业做了一家比较大的密室;至于北京,市场基本是空白等。

“做事定了就不要拖,从了解到开店我们仅用了2个月的时间。”不过,龚先生说,上海密室走的是游乐场的形式,动不动就几千平方米。莫测的做法有所不同,采用在各个区域做体验店的方式。

莫测密室国贸店选在了朝阳区燕莎商圈和国贸商圈之间的中国第一商城。这是北京CBD区一个商住两用项目,与中国央视新址隔街相望,和京广中心、国贸中心鼎足而立,商务氛围浓郁。同时,这里还不失文化气息,东西分

别有首都经贸大学、清华大学美术学院等高校,对面则是朝阳文化中心和朝阳九个剧场。同时这里交通四通八达,极为便利。

“国贸店我们主要面向的是CBD商圈的白领,以及周边学校的学生。”

龚先生坦言:他相信口碑,相信酒香不怕巷子深。只要内容有吸引力,只要交通便利人们能找得到的地方,就能做好。而且,这个项目不是靠走过路过看一眼进来,而是玩过的人觉着好然后推荐给朋友。正因为如此,他认为密室项目不需要选择门面房。

现在,莫测密室俱乐部把视线转向二三线城市,这是他们主攻的目标。“据我们了解,上海目前已经有大大小小两三百家密室,市场已接近饱和,因此上海快到洗牌的时候了。北京比上海晚一步,但也有四五十家密室,估计两到三年之内发展也会到瓶颈。而二三线城市市场还是空白,会有更长时间的发展。”

### 开密室店的可行性分析及风险

●选址:龚先生认为,对于密室经营来讲,选址不是项目经营成败的决定性因素。只要瞄准目标消费群体,交通便利就可以。

●门槛:在龚先生看来,密室经营的门槛说低也低,说高也高。“现在的市场基本没有资金门槛,只要有好的项目肯定不缺资金。真正的门槛是你的设计想法和理念,体现在主题上,因此谜题是一家店最具竞争力的东西。而现在一些密室

靠买谜题,没有自己核心竞争的东西。这就像一个饭店装修再豪华,但是没有自己独家的菜品,那关门是随时都可能发生的事情。”

●前景:目前年轻人娱乐生活基本都是一些老项目,像泡吧、K歌、看电影、桌游等,没有太新鲜的玩法。而密室游戏则是一种比较新鲜的娱乐消费方式,其优点是玩一场就一个小时,不耽误做别的事情。朋友聚会玩一场再去吃饭,或者吃完饭再来玩

一场均可。而且,共同面对挑战、团结合作还可以增进朋友间感情交流。因此,有一定的市场空间。

●风险:可能的风险就是安全问题,毕竟这项游戏是几个人要呆在封闭的密室一个小时的时间。莫测密室在这方面已经采取了规避的措施:比如安检,每个房间装有监控、门铃等。另外,据介绍,有时候因玩家想象力等因素会发生暴力拆卸门窗的情况,这也是风险因素。