

“剧本杀”市场火爆 催生新职业



本报记者 施 炜文/摄

这个春节假期,少了四处旅游的行程,就地过年的活动安排多了起来。除了传统的电影、KTV、饭局项目,选择密室逃脱、狼人杀等游戏的人也越来越多。而这之中,最火热的要数“剧本杀”,“剧本杀成过年聚会新潮流”的话题也冲上微博热搜排行,阅读量过亿。

什么是剧本杀?这项起源于国外的游戏,一般以5至8人为主,玩家通过分饰剧本中的角色,围绕剧情展开推理、还原人物关系,互动交流、探讨、交换线索,共同揭开秘密或发现凶手。

那么,风靡一时的“剧本杀”在台州本地热度如何?记者走访了本地“剧本杀”店铺,一探究竟。

开店门槛低,入场者众

在sir剧本推理探案馆是台州第一家“剧本杀”店,经营者徐谦是个资深桌游玩家,有着自己的小众玩家圈子。

“2017年下半年,杭州一个圈内朋友带回来一盒剧本,带我们一起玩,才知道了‘剧本杀’这个东西,挺有意思。当时,我就想着要把这个游戏带到台州。”徐谦考察了几个地方之后,很快在椒江体育馆附近开了这家店铺。

徐谦告诉记者,开一家“剧本杀”店,简单来说硬件上只需要桌椅和剧本。“我这儿400平方米左右的店铺,9个房间,装修、人工、剧本采购,前期成本在20万至40万元之间,作为创业项目,门槛并不高。因此,从2019年下半年开始,‘剧本杀’逐渐出圈,台州从当时的3家店铺很快发展到目前的七八十家,还有人在不断入场。”

“虽然门槛低,但是专业性强。不同店铺里,玩家的体验感完全不同。”徐谦介绍,在运作专业的店铺里,玩家可以在游戏过程中产生强

烈的参与感、认同感、存在感、成就感,获得沉浸式体验。

“剧本杀”从小众圈子成为大众化娱乐项目,这个春节假期,“剧本杀”店的生意可以说是火爆。

因为生意不错,徐谦在路桥、临海开出了两家分店。“靠着第一家店的盈利才开出了分店,但赚到的钱也仅用于再投资,比如购入新剧本,提升游戏环境等,满足玩家们的新鲜感。”谈到盈利,他表示入场早是一个原因,生意一般的店铺,可能只能维持亏本运营的状态。

年轻人“专属”,社交属性强

比起一线城市动辄上百元的人均消费,台州的“剧本杀”人均消费在60元左右,通过团购平台预约,只需要三四十元,在定价上更容易被接受。

“对于很多玩家而言,‘剧本杀’悬疑的剧情演变可以满足他们的表演欲,发散思维的娱乐性。陌生人参与的社交性,让许多年轻人成为剧本杀游戏的忠实拥趸。”徐谦介绍,演绎一个剧本通常需要3至5个小时,是年轻人聚会、联谊时一个不错的选择。

“看了《明星大侦探》觉得很有意思,看到朋友圈有人在玩,就和朋友们一起去尝试了一下。体验感很不错,价格也可以接受。”高陆逸的朋友圈里,可以看到一群年轻人身着古装在古风场景里的摆拍。

“现在新开的‘剧本杀’店,一般都会装修还原真实场景的各色主题包间,还会为玩家准备精致的衣服、道具。”徐谦介绍,配合恐怖、民国、古风、现代等不同主题的剧本,这些硬件配套能够增加剧本的沉浸感,也为玩家提供了上传社交平台丰富的素材,而这些自发的朋友圈也成为店铺引流的一个渠道。

高陆逸说,她的朋友圈不大,有时候凑不到六七人,她的朋友就会带着其他朋友一起来玩。“只是玩游戏,不认识也不会尴尬,还可以认识新朋友。”

徐谦分析,“剧本杀”玩家的的主力是20至25岁人群,主要是大学生和刚进入社会的职场人。“大部分是朋友带朋友,也有凑不到人



徐谦展示他500盒左右的剧本储藏。

数,在店铺粉丝群和陌生人拼桌的。还有一部分90后,就是将此作为一个交友平台,对这些人来说,社交属性更强。”

新行业催生新职业

一家“剧本杀”店,除了环境、服化配套等硬件,最大的竞争力和核心要属高质量的剧本和专业灵活的DM主持人。

而对好剧本和好主持人的需求,又催生了相关的新职业。

除了“剧本杀”店铺老板这个身份,徐谦还是一个“剧本杀”剧本工作室的合伙人,他也参与到剧本的制作和发行中。

据介绍,剧本创作,首先需要有一个作者来写剧本,成型后会发送给专门的人员来修补漏洞,走顺流程,最后再找剧本售卖的平台合作,联系发行。在“剧本杀”市场上流通的剧本一般有盒装剧本、城市限定本与城市独家本三种——盒装本指不限量销售的剧本,售价每盒约500元,一般大部分店铺都会选择此类作为主要流通剧本,也是市面上常见的一种,大多数玩家都能接触到;城市限定本是指一个城市只有两三家“剧本杀”门店能获得授权,售价1000元至2000元不等,是店家揽客的重要资源;城市

独家本是指一个城市仅有一家门店获得授权,售价2000元至10000元不等,是不少头部店家最青睐的剧本发售类型。

徐谦所在的工作室已经发行了20多盒剧本。他表示,“剧本杀”创作盈利空间大,但这是一个相对复杂的过程,要考虑很多支线人物的内容,有一定的从业门槛。相对来说,在游戏过程中负责开场介绍故事背景、主持搜证、复盘剧情等流程的DM主持人,对从事相关工作的人来说,是更容易入门的选择。

“我对主持人的要求比较高,这是自己一个纯粹的坚持。因为主持人的表现直接决定了玩家的投入程度和体验感,他们需要具备较高的情商,能够引导每位玩家扮演好自己的角色,并在玩家出现失误时能够救场,灵活推动剧情继续发展。”徐谦对招聘的主持人,会根据个人能力,给出半个月到两个月的培训时间,充分熟悉剧本,模拟开本,通过之后才有资格上岗,并且,要不断学习新剧本,更新储备。

“传统观念上,在‘剧本杀’行业工作不是‘正经工作’,但其在行业快速发展的前提下,它的工作内容、福利、待遇,不比其它行业差。”徐谦表示,希望更多人能够正视并加入这个行业。

财富慢谈

年轻人不会做菜 也不会炒股

沈海洲

最近,你是否也被“坤坤”刷屏了?“坤坤勇敢飞,Ikun永相随。坤坤不老,蓝筹到老。”

你以为“坤坤”是熟悉的偶像“蔡徐坤”,然而“全世界最好的坤坤,不是蔡徐坤,不是谢广坤,而是张坤”。

张坤是谁?易方达的基金经理,是市场上为数不多管理资金规模突破1000亿的顶级基金经理。去年因为重仓了白酒股,业绩在同行中遥遥领先,被誉为“公募一哥”。对,江山代有才人出,各领风骚一两年,昔日的“公募一哥”王伟已经退隐,如今张坤才是行业的顶级流量。

张坤受追捧其实也好理解,因为业绩出类拔萃,他意外成为“偶像”,原因在于在越来越多的年轻人选择以基金来理财。

与炒股相比,选择基金理财的优点之一是省心。

炒股若烹小鲜,如果你想去吃一道“红烧黄鱼”,老派的做法是去市场选购食材,再通过学习、咨询,了解烹饪的手法,最后下厨将菜做好。这一过程是非常考验个人的智商与动手能力,一不小心可能就“翻车”。在我的印象里,上一代的吃货,专注于如何挑选食材与烹饪技巧,而现在的吃货讨论的是哪家饭店的那道菜品味道好,直接品尝成品,过程简单。

K线、对冲、市盈率、换手率、基本面、技术面……投资股票的技术含量远远高于厨艺,读书时对最后一道大题目都犯怵,你哪来信心面

对波云诡谲的股市,既然如此,不如直接去饭店点菜——基金公司就是饭店,基金经理就是掌勺的大厨。

选择基金另一个优点是可以避免失败的自责。

股市有风险,一旦遭受损失,人往往陷入深深的自责中,但是如果选择基金,那个基金经理就成了天然的出气筒。每当股市暴跌,基金的贴吧里,“下课!”“换人!”之声滔滔不绝,基民瞬间化身“事后诸葛亮”,对基金经理的操作指指点点,并不时放下狠话,“马上赎回,自己炒股”。

诺安成长的基金经理蔡嵩松是出自中科大少年班的少年英才,他管理的基金的净值曲线波澜起伏,一会儿是直上云霄的上涨,一会儿是断崖般的下跌,十分考验客户的心脏承受能力。诺安的评价段子手云集,当基金赚钱时,基民毕恭毕敬地称之为“蔡总”,亏钱了又成了“菜狗”,蔡嵩松本人只有哀怨地告白:希望大家理性购买基金。

从美国成熟的证券市场看,大部分散户都是选择购买基金来间接投资股市的,这也符合“专业的人做专业的事”的社会分工。君不见,20年前的家庭装修,主人基本上是事必躬亲,一场装修下来,都快成为半个行家了,如今装修公司的一条龙服务成为了主流。过去,小学生的作业都是父母在辅导,如今的各类培训班、互联网辅导软件层出不穷,俨然也成为了一个大产业。从这个意义上说,理财交给专业的机构打理,例如基金公司,亦是大势所趋。

1月新房成交4366套 同比增长57%

本报记者 陈赛娇文/摄

2021年开年之初,台州楼市就热闹非凡,30余个楼盘开盘加推,卖方营销,抢占返乡置业红利。

从成交表现来看,1月楼市开局良好。记者从台州市房管部门了解到,1月全市新建商品房共成交9141件,其中,住宅成交4366套,环比减少12%,同比增长57%。



市区某楼盘售楼处,购房者正在咨询。

市场热度依旧

在经历了2020年12月的翘尾之后,1月成交量稍有下降,不过同比去年仍表现亮眼。

1月台州较热区域是临海市、温岭市、椒江区,临海市新建商品住宅成交量以845套位居榜首,温岭成交776套排名第二,椒江区成交557套位于第三。另外,路桥区、台州湾新区也有不错的表现,新建商品住宅分别成交509套、422套。

从单个楼盘成交量来看,1月新房成交量第一为临海杜桥宝龙广场,销售214套;临海纯新盘伟星·清华园火热开盘,卖出162套,助力临海区域成交。

路桥区的德光·大悦风华府、海州上城也表现不俗,分别成交180套、176套。

另外,台州湾集聚区的湖畔嘉苑,温岭的新隆·心海·凤鸣云峒,椒江区的万科·心海上城等都是1月成交主力楼盘。

房企积极推新

往年,受春节等因素影响,节前房企推盘节奏往往有所放缓,而今年,临近春节,楼市热度不退。

据统计,1月全市有30余个项目入市,随着春节临近,不少房企纷纷布局,抢占返乡置业客户群。从布局区域来看,楼盘储备量最大的是椒江、台州湾新区、温岭等地。

因为今年提倡“就地过年”,开发商也借助这一假期,为留台的购房者提供更多的可选房源,促进成交。

记者走访发现,由于楼市从去年五六月份开始回暖,加上今年1月楼市表现出的“淡季不淡”态势,加剧了购房者对后市房价上涨的心理预期,不少人选择在春节前后出手购房。

业内人士分析指出,随着一些楼盘逐渐降低优惠幅度,以及房企去库存的加速,购房者对后市房价上涨的预期加剧,一些开发商看准这点,适时打出“优惠收回”等口号,买卖双方新一轮博弈正在升级。

大疆无人机在台州市场年销售额达3000万元 无人机已“飞”入寻常百姓家



大疆无人机台州展示。

本报记者 李寒阳文/摄

“会飞”的照相机

春节期间,神仙居景区的“网红景点”如意桥又一次登上了各大热搜。无人机通过其特有的“上帝”视角,从各个角度将如意桥的风采记录下来,使该景点在网络走红。

如今,各类户外活动或景区的上空,不难看到无人机的踪影。无人机的出现,大大降低了航拍的门槛,机构、个人使用航拍的方式采集视频、图片素材已经成为常态。

那么,无人机有着哪些类别、功能?在台州的市场前景如何?行业还存在哪些不够规范的地方?带着这些问题,记者展开了调查。

“根据飞行翼来分类,可分为单

旋翼、多旋翼、固定翼以及复合式四类。通常,我们说的无人机,主要是指多旋翼无人机。”DJI大疆浙江授权服务商浙江悦新科技有限公司负责人夏雄伟告诉记者。

多旋翼无人机大多拥有飞行控制系统、图传、动力系统、电池、云台、相机六大模块。这六大模块为无人机在飞行过程中能够稳定飞行、防抖动拍摄、持久续航、数据迅速传输提供了技术支撑。

“无人机从五六年前开始兴起。2018年,世界海关组织协调制度委员会将无人机归类为‘会飞的照相机’。如今,无人机已不再遥不可及,成为大多摄影爱好者的能够负担得起的‘玩具’。”夏雄伟说。

“进军”台州市场

“作为无人机行业的领军品牌,大疆约占据全球无人机市场的80%。如今,大疆行业无人机已在30多个行业开展应用,并创造了累计飞行5000万公里,300万小时;累计覆盖超过50万公里输电线路等丰厚的里程碑。”夏雄伟介绍,大疆在2015年开始“进军”台州市场,可以算是台州无人机市场的开拓者。

从2015年仅有的200万元销售额到2020年的3000万元,大疆无人机在台州市场逐渐打开局面。

“不仅私人客户有着很大的需求,机构单位也对行业无人机的应用表达了浓厚的兴趣。”夏雄伟坦言,无人机在各个行业取得的傲人成果极大地提升了销量,去年,仅台州公安系统就购置了300台行业无人机。

旅行记录、婚礼短片、城市宣传、企业盖楼、协助警用……无人机

的应用范围十分广泛,价格区间也很广。根据其功能强大程度,大疆无人机既有2000多元的基础款,也有几十万元、上百万元的“高级别”。

“基础款的无人机价格与一款基础款相机的价格相仿,确能拥有普通相机难以企及的拍摄角度,这就是无人机能够越来越受大众青睐的主要原因。”夏雄伟补充。

仍需规范的“潜力股”

随着航拍的普及,我们时常能看到无人机在我们头顶“周旋”,由于操作不当引起的无人机撞击或坠机事件时有发生,行业积极推广无人机操作培训,让每一位无人机“飞手”能够更加安全、谨慎地使用无人机十分必要。

“协会中已经存在对各类无人机驾驶资格认证的考试,市场上也有许多关于专业操作的培训课程,部门行业无人机必须由有资格证的‘飞手’来操作。”夏雄伟表示,目前官方的驾驶资格认证系统还未出台,关于无人机法律法规也仍在建立中。

据介绍,大疆创新国内唯一可以提供针对大疆全系列无人机大范围实时监控、预警、反制、察打一体化解决方案的公司。可通过融合多家无人机企业的飞行数据,实现全国范围内95%以上轻型小型无人机飞行数据的实时管理。

“目前国内消费无人机市场日益火热,普通民众对无人机的认可程度和需求逐渐攀升。随着过去两年来无人机企业、融资次数、飞手数量和用途都有了明显的增多,监管制度方面也将进一步的完善,相信在未来,无人机行业会更加地规范化、制度化。”夏雄伟说。