

住在酒店里打游戏,电竞酒店在我市扎堆开业

## 在台州开家电竞酒店,生意如何?



本报记者 施 炜文/摄

电竞酒店,顾名思义,是一种依托于电竞游戏的新型酒店,消费者不仅能享受媲美网吧的高品质电竞体验,还可拥有住酒店的舒适体验。

在国内“宅经济”的影响下,不只是游戏和电竞产业,作为休闲娱乐的电竞酒店也迎来了新一轮的爆发。根据同程旅行数据,2020年电竞酒店各月同比增长快于酒店整体9%至28%左右。甚至还有报告称,电竞酒店已成为继KTV、密室逃脱、桌游之外的年轻人新的聚会场所。

在美团、大众点评等平台搜索电竞酒店,虽然没有出现温特、爱电、VS等发迹于一二线城市的知名连锁品牌,但可以看到台州各县(市、区)在近两年已开出不少本土店铺,且销量、评论数都不低,尤其在椒江、路桥等地商圈,甚至有扎堆开业的势头。

## 近百元的增值服务

电竞酒店的特色之一,就是房型设置。因为许多电竞游戏都是组队进行的,玩家们喜欢叫上三五好友组队“开黑”,所以房型设置也配合用户选择,从二人间到六人间不等。二三人间的房型,一般和普通快捷酒店一致;更多人的房型,装修上则是大学宿舍,放置了标配的上下铺。

与房型无关,电竞酒店最关键的配置,就是高端专业的电竞电脑

和电竞椅。“我们一台电脑要1.5万元左右,显卡上的2080s,英雄联盟、吃鸡这些流行网游可以流畅运行,另外,我们接入的运营商带宽大,网速不输网吧。”椒江青春电竞主题酒店负责人祝先生说出了最大卖点,也是电竞酒店的增值服务。

“双人间定价258元,三人间318元,四人间380元,五人间448元,比差不多住宿条件的普通单体酒店贵100元左右,通过美团等渠道网上下单还能再便宜几十元,人均消费百元左右,价格实惠,还可以享受网吧配置,非常划算。”祝先生表示,不仅是硬件,还有后台系统运营、维护等费用,还要考虑到成本中。

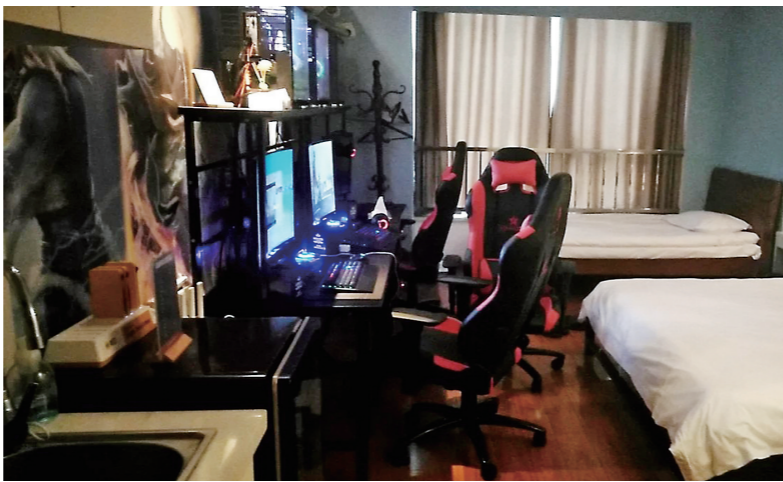
2019年,在杭州、宁波朋友开店经验的支持下,祝先生花了100多万元打造出这家青春电竞主题酒店,这也是台州开出的第一家电竞酒店。一年不到时间,类似的电竞酒店如雨后春笋,光是椒江的万达广场,就聚集了青春、网猫、TOP等几家店,路桥的98k电竞主题酒店,甚至已经开出了3家分店。这些酒店的定价都差不多,人均百元上下。

“竞争越来越激烈,虽还有盈利,但利润微薄,我考虑过把店盘出去,有转行的想法。”祝先生表示,新开的店设施装备新,揽客活动多,分流了不少客人,比起两年前“独家”生意时的盈利,目前的经营情况让他有点丧气。

## 服务不太年轻的年轻人

在台州,去电竞酒店的大多是年轻人,但可能又是不那么年轻的年轻人。

高校学生是一部分,但更多的是已经进入社会的职场人士。他们



在相对简陋的房间里,一台台专业的电竞设备格外显眼。

在体力上不比大学生,在网吧连续包夜可能会有些勉强,但是在经济状况比大学生更富裕,也肯多花点钱,叫上三五好友,找一个随时能玩游戏又随时能休息的空间聚会。

“春节假期和高中室友一起开了个四人间,玩了几把英雄联盟,睡上下铺好像回到了学生时代。”步入职场已有四年的黄岩人小陈表示,去年由于疫情网吧等人员聚集场所关门时,有外地的网友把游戏场所转移到了电竞酒店,才让他发现这个新事物,“网上一搜,发现台州也有,就叫上老同学一起体验了一把。”

像小陈这样,从网络渠道了解到这一行业的客人不在少数,在私密的社交场景下享受更加安全、舒适的上网环境,已成为他们的消费常态。

根据同程旅行发布的报告,电竞酒店受众以高校学生和爱好游戏的职场新人为主,年龄主要集中在18岁到35岁。这与受访酒店提供的信息一致。

“客户大部分在20至30岁,男性较多,也有一些女孩子,主要是来玩游戏的,偶尔也会有出差需要用电脑的人。”祝先生说,开业头一年,他们一直处在“供不应求”的状态,“不仅是椒黄路三区,还有温岭、玉环、仙居的网民找过来,十几间房根本不够,而现在除了节假日,也少有满房的情况。”

祝先生介绍,他们目前接待的客户主要是从开业起一直在他这里玩,习惯了他们家设备的老客户,从平台引流进来的新客户也有,但是忠诚度和复购率不高。

艾瑞咨询发布的《2020年中国电竞行业研究报告》显示,2019年中国电竞用户规模达4.7亿人。另一份《2020年全球电竞运动行业发展报告》显示,疫情期间中国电竞用户新增约2600万,在酒店整体市场并不好的情况下,电竞酒店成为另类,提前复苏。庞大的电竞人口为国内电竞酒店的发展提供了十足动力,也说明了这一行业的用户潜力,还等待进一步的挖掘。

扫码轻松贷款,无需找担保人

## 台州首单“贷款码”业务落地

本报讯(记者李寒阳)近日,人民银行杭州中心支行、浙江省市场监管局联合推出“贷款码”,旨在通过数字化改革撬动金融营商环境持续优化,促进银企精准对接,更好地服务省内小微企业和民营经济高质量发展。

“新出的‘贷款码’确实好,银行放贷的速度快,担保人也不需要找。100万元说实话真不算多,但办理速度快、效率高,就是我们小企业最需要的。”3月19日,黄岩某工艺品企业负责人张先生说。

该企业主要生产木制工艺品,产品以出口欧洲为主。2021年春节后,随着订单的增加,英国、法国的客户订单量大幅增长,仅今年一季度在手订单就达到1400万元,较去年同期增加500万元。但由于应收账款回笼有所推迟,加上厂房租赁和90多位员工的工资支出,账上购买原材料的资金告急,原材料采购资金存在缺口100万元。

看到本地一家银行客户经理在朋友圈发的“贷款码”信息后,张先生立

刻尝试扫码申请贷款。当天,银行收到企业贷款申请后,立即安排最近网点的客户经理上门,了解企业的实际情况后,客户经理第一时间向支行行长汇报,开通绿色通道,对于企业的100万元资金需求,当日予以满足,台州首单“贷款码”业务成功落地。

“‘贷款码’是为小微企业和个体工商户提供融资需求发布和对接服务的平台。”人民银行台州市中心支行货币信贷管理科科长蒋妮妮说,目前,该行已第一时间会同市场监管部门在全市开展“贷款码”的推广、布放和落地工作。

据悉,企业扫“码”进入融资申请界面,只需填写企业名称、经办人信息、贷款金额,并选取授权银行,即可完成融资需求发布。企业可在线选择两家意向银行,融资需求信息通过人民银行的浙江企业信用服务平台实时推送至意向银行。随后,“市监联动”政企信息服务平台提供企业认证与融资结果查询,浙江省企业信用信息服务平台/浙江省小微企业云平台将及时反馈融资结果。

温岭农商银行——

## 金融“活水”浇灌春耕备耕

本报讯(通讯员王健)温岭农商银行东浦支行是一家农区专营支行,辖内大部分村民从事种植行业。今年以来,该支行客户经理深入辖内10多户种植大户,了解农作物收成,对接新一季金融需求。

“这两年,在温岭农商银行的支持下,我这个承包商从‘游击队’变成了‘正规军’,不仅购置了30多组稻谷烘干设备、收割机、播种机设备,还建设了大型冷库。”种植大户朱国聪说,

他在温岭农商银行的大力支持下,采取“机器换人”战略,节省了人工成本,创造了更大价值,种植规模从原先的百余亩增长到了3000亩。

截至目前,东浦支行贷款余额4.9亿元,较年初新增3000万元,贷款支持1500户农户,较年初增加166户。“有了资金支持,他们的手脚打开了,思路打开了,不仅实现了效益最大化,也带动了当地农民增收。”东浦支行行长赵国斌说。

## 海正药业定制公交开通

本报讯(记者李寒阳 通讯员邓焱阳)3月19日7点05分,第一班海正药业定制公交车从场站出发。此前,经椒江区政府、区交通局和公交公司根据外沙医化园区企业员工上下班公共交通通行班次不够的问题与企业的多次深入对接,海正药业定制公交方案于3月18日正式敲定。

“作为企业的定制产品,定制公交会根据企业的生产模式、通勤时间以及员工的居住场所来选择时间和路线。比如某企业在淡旺季分别有着不同的轮班制度,定制公交可以短时间内做出相应调整,而传统线路公交的方案一旦确定就难以做出变更。”台州公交集团巴士公司第四分公司负责人表示,定制公交与传统线路公交的区别在于其灵活性,以“多点对一点、一点对多点”的精确出行方式,来减少公共资源的浪费。

据介绍,台州公交集团巴士公司第四分公司共有88辆定制公交专用车。目前海正药业定制公交每日运行

4班车,月运行420班,月运送人员约15000人次。

当天,在15辆海正药业厂车正常运行的情况下,新开通的海正药业定制公交仍出现了4辆班车全都坐满的现象。海正药业位于外沙医化园区,周围没有功能性的综合体,企业员工数量较多、居住地较为分散、运输需求巨大等问题,靠着定制公交得到了很大改善。

相比厂车,定制公交的全部车型均为新能源车,噪音小,并配备“汉纳森”智能化操作系统,增加安全性,内设45个一人一座的皮质座椅,乘坐舒适。在防疫方面,车内配备免洗消毒液、备用口罩、自动测温仪,车在回场后严格按照防疫要求执行消毒、清扫、通风工作。

据悉,海正药业定制公交是台州公交集团巴士公司今年第四个定制公交项目。定制公交、线网优化、站点翻新……目前,公交系统优化营商环境的行动还在持续进行。

花香鸟语伴农耕



3月19日,在温岭市滨海镇杜头村,一台农机正在耕田整地,为种植早稻作准备。伴随着农机耕作,成群的鸟类在田野上飞舞,跟在农机后方嬉戏觅食,构成一幅人与自然和谐相处的春耕画卷。

本报通讯员郑 莎摄

“原材料上涨看行业”系列报道 ⑦

## 线缆企业如何应对原材料涨价潮?

本报记者 颜 静

近期,化工原材料价格暴涨,引发产业链一系列连锁反应。铜材、塑料等电线电缆的基础性原材料出现了较大幅度的价格上涨,给我市电线电缆企业带来了前所未有的成本压力。

其中,有着大宗商品“领头羊”之称的铜,是电线电缆中至为重要的关键材料。自今年2月以来,铜材启动了一轮涨价“风暴”,并且愈演愈烈,一度突破7万元每吨的大关,创下近十年新高。对此,我市线缆企业如何应对?

## 铜价攀升,线缆企业“生意难做”

“春节后至今,铜价经历了10多次上涨,最大涨幅超过3000元每吨,上升太快了!”近日,谈及铜价大幅上涨,台州市电线电缆行业协会会长、开开电缆科技有限公司

董事长余纪炎道出了业内的心声。

铜是现代工业的重要原材料之一,主要用于电力、家电、建筑、新能源车等行业,是电线电缆产品的主要原材料。2月份起,铜价启动了一轮上涨通道。

2月4日,铜价自5.7万元每吨的位置开始连续大涨,2月10日突破6万元大关;春节后上涨更是愈演愈烈,2月24日突破7万元大关。此后,铜价虽有上下波动,但依旧高于6.5万元每吨。

据业内人士分析,疫情后下游企业生产复苏,而上游企业原料产能不足,供给仍处于低位,造成的供需矛盾是铜价上涨的一个重要原因。

“从业10多年来,从没有遇到过如此疯狂的涨价。”台州宏锦铜业有限公司董事长戴锡宏说,公司的铜材主要供应于台州本地市场,“其中电线电缆产业用铜量最高,近期涨价潮让众多业内企业直言‘生意难做’。要引进更多对冲机制

和资源整合,合并重组建立股份公司,做强做大是必然趋势。”

## “随行就市”,探究最佳解法

这几天,一看到手机里起伏的近一月铜价走势图,丁大电缆科技有限公司销售经理朱伟平就面露无奈。

“2月底,眼看着铜价一路攀升,不知道涨到什么时候,公司就先补了些库存,没想到刚买进就迎来一波下调,亏损风险太大了!”朱伟平说,还有更无奈的,“春节前接的好几笔订单,按照当时的市价定价,等到节后下料生产,原材料价格已‘水涨船高’,对我们来说就是直接亏损。”

记者了解到,我市电线电缆行业起步较早,发展已具有一定规模。2020年,台州市电线电缆行业协会70家会员企业创造了93.55亿元产值。但此次铜价上涨,给行业

带来了一定的冲击,也给企业带来了“不敢买进”的压力。

“按照平常电线电缆生产需要,一般我们每月进货1500吨至1800吨。但近期一天一个价,起伏不稳定,企业面临着前所未有的压力,很难做预判,囤货也很难,只能边走边看。”中策永通有限公司常务副总夏志远告诉记者。

面对原材料价格变化,如何合理安排库存、做好成本以及市场规划,成为我市线缆企业眼下最需突破的难题。采访中,多家线缆企业均表示仍处于观望中,目前的对策就是“随行就市”。

“别的行业或许可以通过调整产品结构,寻求替代材料等方式来应对,但这种方法对于线缆行业来说不可行。所以随着铜价上涨,我们销售价格也相应上调,近期在合同签订时都会注明:根据铜价浮动比例相应地调整单价。但即便如此,我们的利润还是被压缩的。”朱伟平说。



## “圣女果”爬藤了

3月19日,在温岭市箬横镇的星星曙光生态农业园区内,工人们正为即将进入爬藤期的“圣女果”(樱桃番茄)进行吊绳作业。这里的“圣女果”采用无土栽培种植技术,依托“智慧果园”,对生产资料投入、病虫害防治等进行监测。目前园区内有“圣女果”种植面积6600余平方米,共3万多株。 本报通讯员江文辉摄