

再度开售《恋与制作人》能否再火一把

你是否还记得曾让无数女性玩家疯狂的《恋与制作人》?如今,这款曾红极一时的游戏似乎正从人们的视线中慢慢淡出,封存在部分玩家的手机里。但《恋与制作人》显然没有放弃的打算,并于日前正式在港澳台地区开启游戏预注册。这样的布局,能让《恋与制作人》再火一把吗?

热度下滑

11月15日《恋与制作人》在港澳台地区启动预注册的消息,令这款游戏再次受到人们的关注。从以上地区的电竞社群网站上可以看到,在预注册启动前《恋与制作人》就已成为玩家的讨论对象。

然而《恋与制作人》在港澳台地区引起议论的同时,不可否认的是,与一年前曾经掀起热潮相比,该游戏如今在内地市场已“安静”了不少,尤其是自今年以来热度迅速下滑,仅从游戏官方微博就能窥见一二。

数据显示,2017年12月《恋与制作人》在iOS首发随后开启全平台公测时,该游戏官方微博每条消息的评论数能达到上万条,甚至是十余万条。但现阶段该游戏的评论数多则几千条,少则连1000条都不到,在300条左右,最低时只有91条。除此以外,据百度指数显示,自《恋与制作人》去年12月30日达到顶峰125172后,后续该游戏的热度就开始走向下滑的趋势,截至北京商报记者发稿时,数值仅有2111。

以上数据与《恋与制作人》去年底上线不足半月就实现711.13万安装量相比,形成不小的反差。玩家蔡文表示,



去年底该游戏上线后就成为玩家之一,但由于一直抽不到好牌,同时自己也开始逐渐对游戏内容感觉有些无聊,提不起玩的兴趣,因此差不多在今年3月左右,慢慢减少了玩的次数,最终也把游戏从手机中卸载。

欲拓市场

回想《恋与制作人》热度最高的时候,不少玩家都为此而疯狂:今年1月,有玩家花费10余万元包下深圳京基大厦LED屏广告,只为给游戏人物李泽言庆生三分钟;今年4月,为给游戏另一人物周棋洛庆生,粉丝则包下时代广场的大屏,更有粉丝为周棋洛买下一颗NASA小行星的命名权。

曾经的辉煌与当下的处境两相对照,不禁令外界开始思索《恋与制作

人》的生命期将要结束了吗?但《恋与制作人》还在试图开拓市场,而这也确实为该游戏带来了一定发展空间。

北京商报记者了解到,在此次该游戏在港澳台地区开启预注册前,今年7月《恋与制作人》已先行在韩国市场上线。公开资料显示,为了此次市场拓展,游戏开发商叠纸网络也进行了不少准备,除了对游戏内容进行修改外,还在韩国的地铁站、公交站、商场等公共场所铺设广告,以此来吸引玩家的关注。游戏上线半小时后,就登上了韩国App Store免费榜TOP 1,同时还有不少同人创作画师创作了关于游戏四位男主角的相关作品。

业内人士表示,目前国内游戏市场竞争愈发激烈,游戏产品数量较大,因此会有不少游戏厂商选择开拓内地以

外的其余市场,以此获得更高的收益。其中,由于亚洲不同国家的文化背景更具有相似性,使得韩国、日本等国家成为游戏厂商率先布局的重点。

破局生命期

拓展更大的市场,已经成为《恋与制作人》势在必行的发展方向,与此同时也不难发现,该游戏也还在通过其他方式,试图在内地市场再次获得玩家的关注。

今年7月《恋与制作人》中的四位男主角正式开通微博,吸引不少粉丝的聚集,不到一天的时间里仅李泽言一位人物角色的微博,就获得15万粉丝并登上微博热搜榜。与此同时《恋与制作人》也持续上线新的活动和卡牌,比如该游戏官方微信号11月20日发布的文章就称,11月23日起将进行限时累计活跃赠礼、感恩节赠礼等活动。

在北京人人创造科技有限公司CEO朱家亮看来,相较竞技等其他类手游,养成类手游的热度期更短,而《恋与制作人》曾经实现的瞬时火爆,出现短期内大量玩家进入的情况,也意味着很快便会有玩家迅速撤出,但养成类游戏的生命周期并非不可延续;“关注玩家体验实时对内容作出调整,保持些新鲜感才是长久立足于市场的关键”。

对游戏内容进行创新、保持新鲜感的提议,也得到玩家的认可。其中玩家常梦表示:“最初的新鲜感过去后,发现后续游戏模式、内容也均大同小异,因此慢慢失去玩的欲望,如果能增加新的游戏内容或方式,或许也会再次重新打开游戏玩一玩”。

北京商报记者 卢扬 郑蕊

渤海银行北京分行跨境金融服务助力“一带一路”发展

截至目前,渤海银行北京分行2018年交易银行共实现国际结算量超过45亿美元,在跨境结算与融资业务方面贡献突出。

渤海银行北京分行紧跟宏观政策导向,抓住“一带一路”战略机遇,助推传统贸易金融产品转型升级,大力推动创新型交易银行产品,打造具有竞争力的产品线,全面提升综合跨境金融服务能力,为“走出去”的中国企业提供多元化综合化的金融服务,为“一带一路”注入金融新力量。

渤海银行是1996年至今国务院批准新设立的唯一一家全国性股份制商业银行,是第一家在发起设立阶段就引进境外战略投资者的中资商业银行,是第一家总部设在天津的全国性股份制商业银行。

截至2017年末,渤海银行资产总额达到10026亿元,较年初增长17.11%;实现营业收入252亿元,同比增长15.27%;实现净利润67.54亿元,同比增长4.33%。截至目前,渤海银行已在全国设立了26家一级分行、27家二级分行、128家支行、73家社区小微支行,并在香

港设立了代表处,下辖分支机构网点总数达到255家,网点布局覆盖了环渤海、长三角、珠三角及中西部地区的重点城市。2018年,在《银行家》杂志公布的全球银行1000强”排名中,渤海银行综合排名逐年大幅提升,从2009年的603位提升至187位。

“一带一路”建设项目金融支持已超百亿元

随着“一带一路”的发展,中资企业及其海外合作伙伴在战略咨询、融资支持以及流动性管理等金融服务领域的需求与日俱增。在此背景下,渤海银行北京分行深化金融创新,紧紧把握“特色化、综合化、数字化、国际化”四个抓手,围绕“轻资产、全资产”的发展导向,围绕服务供给侧结构性改革的主线,积极支持国家重大战略实施。近年来在“一带一路”建设项目融资方面,已累计提供金融支持超过百亿元人民币。

针对“走出去”企业在海外项目的不同业务需求,渤海银行北京分行大力推动保函、福费廷、出口信保融资、集团现金池等低风险资产占用甚至零占用

的资源节约型产品,截至11月,2018年发放外币贷款1.65亿美元;办理海外直贷业务1.08亿欧元,借助离岸资金成本较低的优势,在较少占用分行风险资产的前提下,解决了客户融资需求,为客户在“一带一路”的跨境合作中提供全方位的金融支持。今年以来已批复并叙做多家大型企业开立银行承兑汇票、信用证、保函等合计50多亿元。

近年来,随着人民币国际化和国内资本市场日益开放,境内投资者对全球资产配置的需求不断上升,海外投资成为一个新的资本增值热点,企业的大额融资需求也为银团贷款带来业务机会。2018年成功实现了渤海银行系统内首笔跨境银团贷款的发放和系统内首单QDII产品落地,对提升业务层次、满足客户的多元化投资需求具有重要意义。

扶助小微企业发展

近年来,渤海银行北京分行秉持积极助力服务小微企业发展的战略定位,以防控金融风险为根本,丰富业务产品线,持续加大对小微企业和“三农”的金融服务力度,共同推动分行金融服务再

上新台阶,履行社会责任。截至11月,小微企业贷款余额138亿元,比年初增长45亿元。其中授信在1000万元以下的普惠贷款余额0.31亿元,今年累计向人民银行办理京津冀小微企业票据再贴现1亿元。

为解决小微企业生产经营资金需求,分行推出了以“小额快捷通”为主打,包括“快捷贷”、“中小企业按揭贷款”、“携手成长”、“携手展业”在内的一系列授信产品。为帮助小微企业降低融资成本,提高资金管理效率,推出了“省息宝”和“单位定活易”产品。分行高度重视高新技术企业授信业务发展,开发符合创新需求的金融产品和服务,为中关村国家自主创新示范区建设提供综合化金融服务。

渤海银行北京分行始终以客户需求为中心,致力于提供特色化、个性化、多元化的普惠金融业务,2018年,分行组织开展了普惠金融业务专项拓展活动,旨在更好地推动“两增两控”及“三个不低于”各项工作指标的完成,坚持承担服务首都金融支农责任,支持精准扶贫,扎实有效地践行发展普惠金融。