

创业故事

剧情已经结束良久,吴沁手里的纸巾还是一张又一张被浸湿,她没办法控制自己的眼泪。身边的同伴也一样,不是摊在椅子上神游,就是在低声抽泣。读到这里,你能联想到什么?没错,这是一群“演员”的游戏。用一个剧本体验一段故事、一种人生。从三国杀、狼人杀,再到如今的剧本杀,线下潮流娱乐方式经历了多轮更迭。对玩家到创业者来说,当下剧本杀能火多久?会不会被另一种新型娱乐方式替代?无人知晓。但如果说,能在故事中一边“游历人生”一边赚钱养家,这个答案无疑就是剧本杀。

你我皆是“剧”中人

“我在剧本中,经历了另一个人的一辈子,看到了另一种世界的角度,这个剧本中角色的人生经历和自己曾经的经历如此相似,那些尘封心底的遗憾和千丝万缕的情绪,一下涌上心头,眼泪一时没控制住……”作为一个剧本杀玩家,吴沁热衷于从各个剧本中体验不同角色的人生,这让她感受到了另一个世界。也正是因为喜欢玩剧本杀,吴沁2018年底在青岛崂山区海龙路附近开了一家线下剧本杀店,将自己的爱好变成了工作。

据美团统计,截至2020年底,全国剧本杀相关实体店已突破30000家。在产业分布层面,以剧本杀、密室逃脱为代表的沉浸式业态目前也从一线城市下沉至二三线城市。剧本杀,正在成为年轻人偏好的线下潮流娱乐方式。据艾媒咨询的分析数据,在2021年上半年中国消费者偏好的线下潮流娱乐方式中,剧本杀以36.1%排名第三,仅次于看电影(38.3%)和运动健身(36.4%)。同时,在艾媒最新数据显示,主要的剧本杀用户年龄为26-40岁,贡献了超过75%的玩家占比。正是因为剧本杀的火热,吸引了众多创业者入局剧本杀。

记者采访了位于市北区埋口路附近“幻世推理社”线下剧本杀店创业者马正文,他表示:“很多创业者开设剧本杀实体店前,基本都是资深剧本杀玩家,对剧本杀有充分的了解以及热爱。”同时工作多年,有一定的积蓄,足以承担前期开店成本。90后资深剧本杀爱好者露露,经营着自己的一家名为“月光探案馆”的剧本杀实体店。她向记者坦言:“投资开设一家实体剧本杀门店,主要花费在房租、装修、采购剧本和人员成本等方面。剧本是一家线下剧本杀店的核心。为了抢购一个好剧本,在展会上时常出现抢剧本的场景,都看习惯了。”露露表示。尽管国内行业剧本杀蓬勃生长,但作为近几年才发展起来的新兴行业,当前剧本的产量与质量参差不齐,这也就导致在剧本杀展会上,各大城市的剧本杀创业者会为了一个好剧本互相“厮杀”。

入“剧”花费近百万

几年前,对每天两点一线上班生活状态不满意的吴沁,在朋友们的带动下逐渐成了线下剧本杀游戏的常客,几乎玩遍了整个青岛的剧本杀店。正是从那时起,她的脑海中不时浮现出自己开一家剧本杀店的念头。2018年2月,吴沁在家人和朋友的支持下开设了剧本杀店。

此前,有朋友提醒吴沁:“别觉得开一家剧本杀店很容易,表面上好像是和客人一起玩游戏,但背后每天的房租水电,而且采购剧本和运营管理也很消耗精力。”然而吴沁依然下定决心做这件事,她快速选定了门店地址。她的选址逻辑是:“剧本杀有聚集效应,可能大家知道剧本杀店在台东、中联广场等商业圈附近居多,但这样的店普遍比较同质化,只要我店里剧本质量足够优越,演艺效果也过关,就算脱离了聚集圈,剧迷也能闻香而来。”说干就干,吴沁很快在崂山区海龙路附近租下了一个200多平方的门店,地处非闹市区,开辟了6个风格迥异的房间,包括中式、日系、欧式古堡、古代宫廷等多个场景。在房租、装修这项支出上,她花费了50万元。“另外的一项重要支出就是采购剧本。除非对一个剧本特别喜欢,同一个玩家一般不会两次体验一个剧本,所以需要不断更新采购,我开店就花了十多万元买剧本。”吴沁表示,算下来,开一家线下剧本杀店的成本,主要花费在房租、装修和采购剧本三大项,再加上人员成本和日常物料,前期投入将近100万。相比之下,吴沁在北京开剧本杀店的朋友琳琳就没那么幸运了。去年,琳琳的剧本杀店就已经装修完毕,但无奈遇到了疫情反复,门店时常处于开店闭店的状态。在不断开店闭店中,琳琳艰难坚持到了现在。由于运营良好,她的店终于成为当地年轻人的聚集地。琳琳算了一笔账,从去年到现在,按照每场游戏6人,人均花费110元计算,她投资的60万开店成本已经赚回来了。

入局

剧本杀

投资百万、疯抢剧本、陪玩家通宵……剧本杀创业者在故事中体验各色人生



剧迷们在剧本杀中体验各色人生。

【分析】 如何经营剧本杀实体店？

对剧本杀店家而言,赚钱当然是开店的首要目的,一般赚钱盈利的过程分为三阶段:一、有人知道你开了店;二、周末满场;三、非周末和周末满场。当店家达到第三阶段时,意味着这家剧本杀店的盈利能力已经到达了高峰期,并在当地已经积累了相当的口碑和影响力。这时店家可以考虑开分店了,不论开多少家分店,都需要注意店内的任何细节都会因为用心而成为用户体验的加分项,反之,别的店做到了而自己没有,自然会成为你的减分项。

抓住流量机会是经营好线下店的关键,其中最大的机会要数“溢出流量”,比如该区域内共有3家剧本杀店,共15间房,最大接待能力120人。但某一天这个区域内出现了150位玩家,那么多出来的30名就是溢出流量。一旦溢出,则会出现区域内随机分布,这就是机会。所以首先了解以门店为中心,5公里范围内的未知流量分布和构成,明确1公里内是否有溢出流量,自己的店铺是否有承接溢出流量的空间。其次,搞清楚到店玩家哪些是绝对私域、相对私域和公域。

对于绝对私域,一定要控制好信息差,不断影响他对你的认知,勤沟通、勤推荐、勤邀约,尽可能地解决外部信息对其产生的干扰,防止绝对变相对。对于相对私域,维护的重点是门店体验差异化。要持续关注门店周围5公里内的店面动向,做到人无我有,人有我优,人优我廉。这样才能不断为自己的门店增加“战斗武力值”。



剧本杀店里的房间布局。

为抢剧本“不择手段”

由于各个城市的剧本杀门店已然如雨后春笋般冒出来,竞争压力让吴沁睡不着觉。开店之初她是本着“好剧本”的原则开店,但如今她发现,想抢到好剧本并不容易。“剧本杀的核心在于剧本,经过作者的创作改编,优质剧本能够让玩家有‘意料之外’的新鲜感和震撼感。对线下剧本杀实体店来说,优质剧本更是决定一家剧本杀门店生死存亡的关键因素。”吴沁告诉记者,为了拿到好剧本,很多剧本杀店主会在剧本展会上,为抢得一个优质剧本“不择手段”。有时候还会像星探一样,全国各地搜罗剧本写手,一旦发现好苗子,立马重金下单预订,否则就会被别人抢走。在剧本杀行业,剧本分为盒装本、城限本和独家本。盒装本价格大多在几百元,制作水平良莠不齐,剧情重复的情况很普遍。城限本、独家本才是一家剧本杀店软实力的象征,但通常城限本一座城市只有三家店会有,商家购买价格在2000元左右,独家本则是一座城市只有一家店才有,价格在4000元到5000元。去年10月,吴沁在一个剧本展会上,看中了一个有关青春校园的剧本,但她下手晚了一步,当时这个剧本作为城限本,已经被当地其他三家剧本杀店拿下了。但吴沁不死心,为了能够拿下这个剧本,她不眠不休地与作者磨,最后征得多家下单老板同意,把剧本拆成三份,吴沁终于拿到了想要的剧本。

幕后

主持人,剧本杀关键人物

清晨5时45分,望着天边还未绽放的朝霞,吴沁发了一条“日常工作,天亮回家”的朋友圈。这已不是吴沁第一次遇到玩通宵本的玩家。对线下剧本杀店来说,周末一般是人流高峰期,但工作日人流量骤然减少,如何提高工作日的客流,成为困扰大部分线下剧本杀店家的难题。为了提高工作日的场次,大部分线下剧本杀店都会开到深夜,甚至提供通宵本供客人游戏。记者采访的多位线下剧本杀店家表示,只要主持人身身体状况允许,都会尽可能满足客户玩通宵本的要求,但不会刻意宣传或鼓动客人玩通宵本,毕竟那样不管对客人还是主持人,都会影响身体健康。吴沁表示:“主持人是一场剧本杀游戏的关键人物,要是主持人状态不好,整个游戏体验也会大打折扣。”

马正文向记者坦言:“一位优秀的剧本杀DM(主持人),需要极为全面的技能,既需要善于言谈,更要对剧本有着深刻理解,还要能在游戏过程中把握节奏,适时带动玩家情绪。可以说,一场优质的剧本杀体验,绝不是主持人念念旁白随意带带节奏就行,而是要注意每个细节,针对不同剧本也要有不同的说辞。”吴沁表示,她会要求DM特别注意用词等细节,“比如在解放年代的剧本中,主持人绝对不能出现微信等字词,只可能说书信;在古代的剧本中,警察只能称作是捕快;民国剧本中,百姓对士兵的称谓是老总。”也就是说,在什么年代的剧本中,主持人应该遵循该年代的用语,进而在不知不觉中带动玩家进入该年代。多位剧本杀店家表示,优秀的剧本杀主持人,甚至可以在一场剧本杀游戏中影响60%的游戏体验。正是因为主持人在剧本杀游戏中的重要性,甚至会出现玩家不跟店走,只跟主持人走的情况。除了主持人,剧本的重要性不言而喻。通常情况下,店家从展会上抢回来的剧本,基本都会进行二次改编,以带给玩家更好的游戏体验。

本版撰稿摄影 观海新闻/青岛早报记者 钟尚蕾