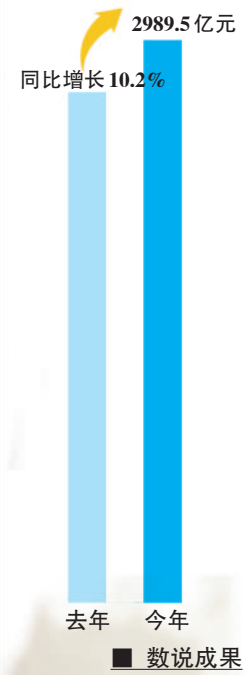
北京文创之公司

前5月北京规模以上文创产业法人单位收入

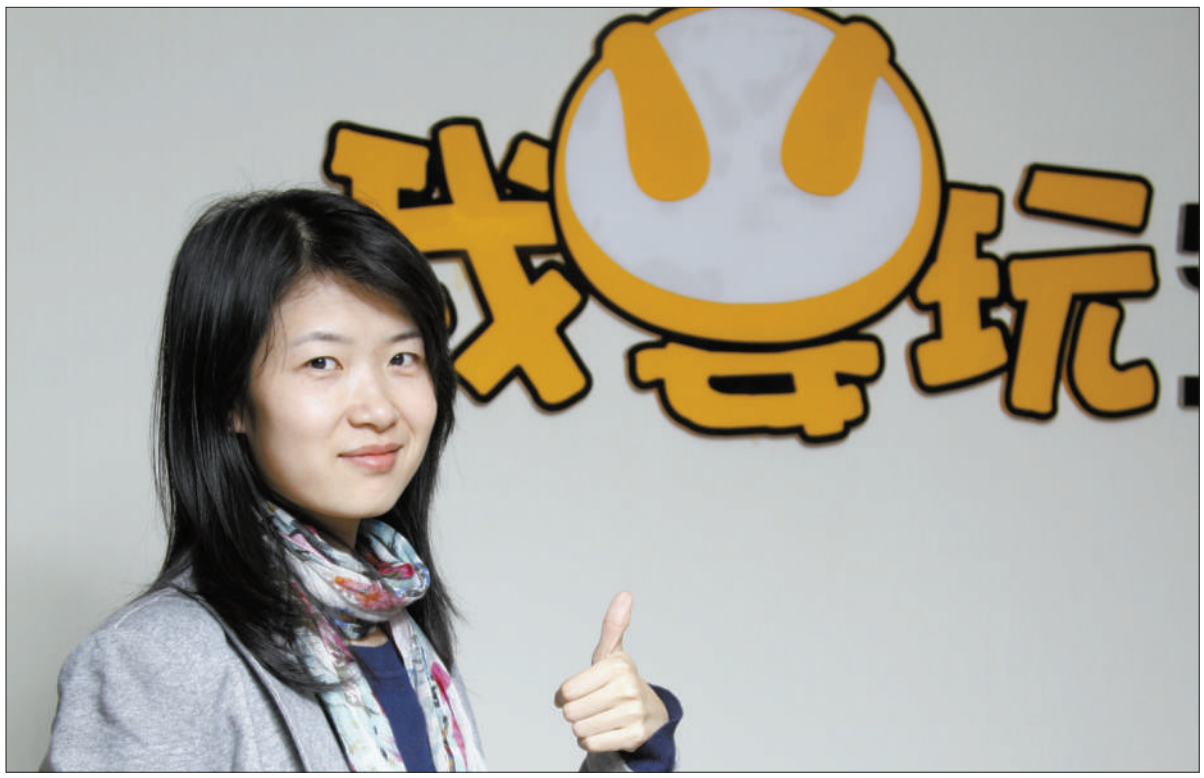


■ 数说成果

51wan:起步于40平米两居

数据显示,去年营业收入过亿元,年均增长300%左右

数据显示,2007年—2011年的5年间,国内网页游戏用户付费规模从1.4亿元暴涨到了48.1亿元。51wan的崛起,在于抓住了网页游戏由“蓝海”变为“红海”的机遇。目前,51wan平台拥有7000多万用户,营业收入过亿元。而北京新娱兄弟网络科技有限公司总裁刘阳当初领着10多个“兄弟”投身网页游戏时,启动资金只有20万元。



▲北京新娱兄弟网络科技有限公司总裁刘阳。

起步时所面临的头等难题。

注册资本10万元

资金困难是新娱起步时所面临的头等难题。

一次无意中的发现点燃了刘阳的灵感。“我当时看到身边有朋友对一款网页游戏十分着迷。”刘阳去看了看这款游戏后大为惊奇:那么一款“画面粗糙,制作周期不超过1个月”的网页游戏,每月在支付宝上的流水居然达到了一百多万。

刘阳花费了一个多月的时间调查了网页游戏全国的市场情况,发现当时国内网页游戏市场基本空白。艾瑞资讯数据称,2007年,全国网页游戏用户付费规模为1.4亿元。“这绝对是片蓝海。”刘阳决定将网页游戏作为创业的领域。

2007年8月,刘阳辞任游戏公司盛宣鸣副总裁,成立了北京新娱兄弟网络科技有限公司,主营业务是网页游戏运营平台。据刘阳介绍,注册资本10万元的新娱,起步于天通苑租用的一个40多平米的两居室,“炊事员”是一个创始成员的父母。

据刘阳回忆,在跟第一个客户谈代理《帝国崛起》的合同时,对方接连问了三个问题,“在哪里办公、注册资本多少、有多少用户”。“民居办公、10万元注册资本、零用户”的现状,让刘阳“不好意思回答”。

“日新月异”吸引风投

“如果51wan短时间内做不到盈利的话,那我们的创业就Game Over了。”

新娱旗下的网页游戏运营平台51wan,在2007年10月上线。

据统计,51wan凭借上线时代理和联运的几款网页游戏,第一天就吸引到了20000多个活跃用户。这让51wan上线第一天就赚了1万多块钱。在刘阳看来,这也能反映出网页游戏的一个特点,即“用户的选择是随机而快速的,一旦选择很容易产生付费”。

2008年,51wan获得了红杉资本一笔250万美元的风投,一下子缓解了公司的资金困境。

与风投开始接洽时,刘阳一度担心“团队既没有过创业经验,也拿不出太多的历史数据提供给风投。”后来,风投跟进了几周,“发现团队和平台每天都有日新月异的变化,就掏出了钱”。

刘阳对游戏质量要求近似苛刻。她会拿大把的时间泡在游戏中寻找漏洞。有一次,刘阳凌晨两点突然在QQ群里喊话,“游戏里错了一个字”。

如此一来,51wan开发的几款原创游戏收获了不错的口碑和效益。例如,《大明浮生记》在腾讯开放平台上线的一个月内,就带来了30万新增用户;《武林3》的月收入也超过千万。

谋划进入资本市场

在互联网巨头纷纷抢食网页游戏的背景下,刘阳说“不上市就面临着淘汰”。

2011年,51wan的营业收入超过1亿元,自其创立至今,平均每年增速在300%左右。2011年6月,51wan拿到第二轮风投时,刘阳公开表示,2011年上半年公司营收增长达到500%。

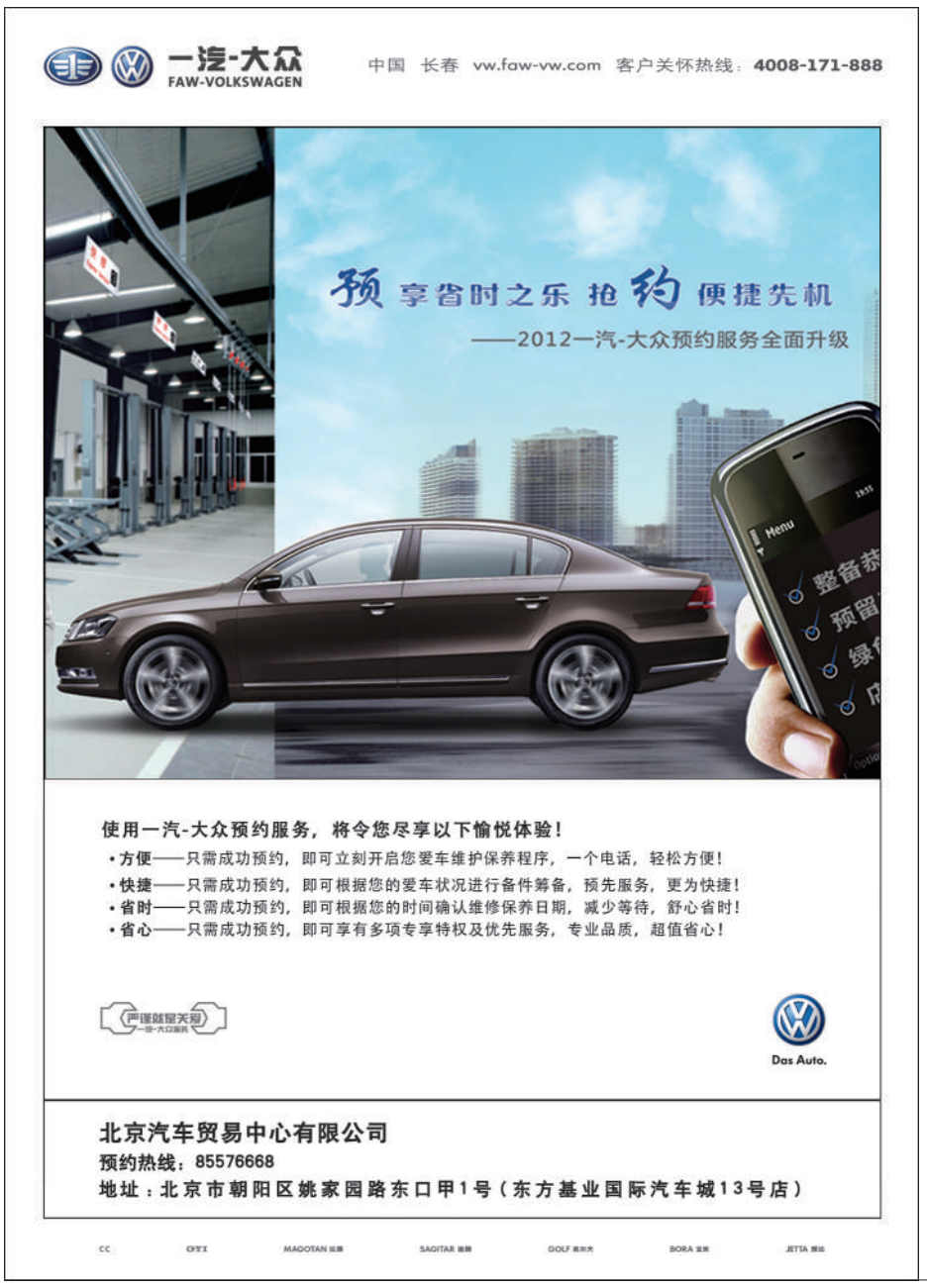
“一定程度上讲,51wan的成绩受益于整个网页游戏行业的高速膨胀。”刘阳说。有数据表明,去年国内网页游戏市场用户付费规模达48.1亿元,同比增长44.9%。

近年来,百度、淘宝、腾讯等互联网巨头纷纷抢食网页游戏。近日,京东商城官方表示,京东近期将上线网页游戏联合运营平台。“网页游戏行业已经从‘蓝海’变成了‘红海’。”刘阳估计,当下行业竞争犹如大浪淘沙,“上百款游戏上线,活下来的不过十余款”。

为应对竞争,51wan自2010年前后开始实施“亿元共赢”计划。这项被刘阳比作“触发肠胃效应”的计划核心为,“中小站点协助51wan推广游戏,51wan与其进行分成”。据悉,5000余家中小网站加入了该计划。

“不上市就面临着被淘汰。”刘阳说,未来几年内,她将推动51wan进入资本市场。此外,刘阳还称,51wan的发展离不开北京市相关部门的大力支持。《大明浮生记》在立项前,就被官方确定为2012年北京市出版工程(网络类)项目,授权使用“北京市出版工程标示”资格。

同时,51wan还获得了北京市文化创意产业发展专项资金的扶持。在中关村示范区召开的“十百千工程”会议上,刘阳被告之政府将全力支持其做大做强。



责编 张慧 图编 李冬 美编 叶绿 责校 李铭