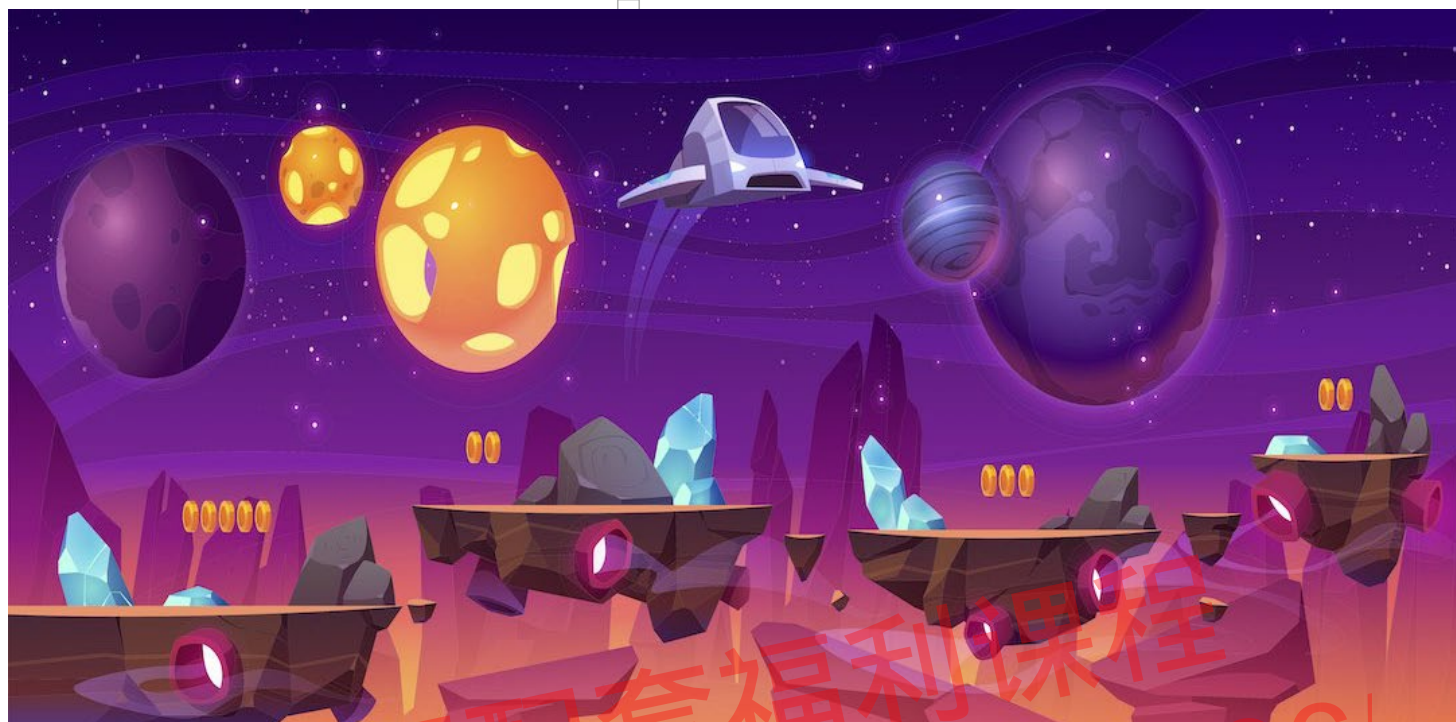




加微信：1716143665，领取配套福利课程



020 | 微软的野心（下）：687亿美元的收购划算吗？

卓克·科技参考2（年度日更）

01-25

020 | 微软的野心（下）：687亿美元的收购划算吗？.mp3

11分02秒

| 卓克亲述 |

众筹新课联系微信：**1716143665**，你好。

欢迎回到《科技参考》，我是卓克。

昨天的《科技参考》里，我详细介绍了动视暴雪一路的发展。其实到 2018 年之后，他们已经变成一个商业成功、产品平庸的公司了。并且公司文化极其恶劣，甚至已经被加州政府告上法庭。

问题来了，微软收购这样一个动视暴雪划算吗？其实是划算的。这期的《科技参考》，我们就来继续分析。

动视暴雪的“救生圈”

我猜，如果没有 2021 年 7 月动视暴雪的丑闻曝出，微软甚至都没有足够多的钱和决心收购它。要知道，当前微软收购它花掉的现金，大约是自己全部现金的 50%，也大约是微软 14 个月的纯利润。

而这个收购价，还是动视暴雪出了事之后，股价暴跌到 57 美元后达成的。在此之前，动视暴雪的股价已经 100 美元出头了。如果没有这次丑闻的话，可能还会随着美元滥发一路涨下去。

微软宣布收购的时候，溢价 45%，合算成股价大约是 90 美元每股，比暴雪没出事之前还要低 10%。就这样，才能以最终 687 亿美元成交。否则，如果是在 100 美元每股的股价基础上溢价 45% 的话，微软恐怕是下不了收购决心的。

而对于动视暴雪来说，它们在那个时候，也对微软的收购求之不得。如果没有微软出手，公司三四十个核心创始人已经流失殆尽，并且加州最高法院宣判后，还要面临巨额的赔偿。所以，微软的橄榄枝对它来说，就像是递给溺水者的一个救生圈。

收购对微软的意义

这项收购划算不划算呢？起码站在微软的角度是划算的。

其实，微软本身的游戏业务规模也不小，比如 2020 年，以游戏业务的收入看，全球排名是这样的：索尼和腾讯排第一梯队，是 250 亿美元；任天堂和微软排第二梯队，大约都是 120 亿美元；动视暴雪排第三梯队，是 80 多亿美元。

而现在，如果把动视暴雪的规模加上，微软在游戏业就能稳坐第二，坐二望一。

微软之前在游戏上的状况是这样的：自己研发的游戏虽然不多，但口碑还算不错。比如《帝国时代》系列、《模拟飞行》系列。在游戏领域，除了少量自己研发的游戏之外，微软原班人马的主要精力放在了硬件和平台上。

硬件也就是主机 Xbox，没有什么特别的，在价格和性能上，每一代都能和索尼的主机 PS

形成对打的局面。

而平台，也就是微软自己的 XGP 平台，也就是 Xbox Game Pass。这个平台优势就非常明显了。之后，我们详细说说微软的这个平台。

最近十几年来，微软推出的游戏大都是它收购来的其他游戏公司制作的。最著名的收购案是 2014 年以 25 亿美元收购来的公司 Mojang，它的游戏叫《我的世界》。还有像 2020 年，以 75 亿美元收购来的公司 Bethesda，它的游戏是《辐射》系列、《上古卷轴》系列。还有一家著名的公司 id Software，它出的游戏是《Doom》、《雷神之锤》和《德军总部》。

算下来，微软一共收购过 32 个游戏工作室。而花这么多钱的目的，并不是为了让微软多几个游戏可卖。尤其是这次收购的背后，微软有一个很大的野心，也就是布局所谓的“元宇宙”。

超级游戏平台

当然，我大多数时候不愿意使用“元宇宙”这个词，毕竟元宇宙的本质是脸书公司对内部业务重组而起的名字。但无论怎么定义，大概率说，它第一步的形态都会是一个更大规模的、运行更久的、体验更好的游戏，甚至可能是由专业用户参与贡献内容的一个超级游戏。

想要把这件事做成，公司就必须得把自己打造成超级游戏平台。这个平台需要有几个特质：

1. 精深的游戏
2. 用户众多的平台
3. 全面的硬件

我结合当前一些不错的游戏公司，挨个说说这三个要素。

精深的游戏这一条，已经不是要求一个游戏好玩儿了，而是能永远玩下去。这种游戏，在今天只有两种类型的可以实现：

一种是典型的沙盒类游戏。《我的世界》就是最好的代表，设计者只要把设计规则、素材和玩法给出来，剩下的一切交给玩家。玩家会利用基础元素造家园也好，流浪也好，组织演唱会或者毕业典礼也好，都由玩家自己去搞。对开发者来说，后续的开发任务不是很重。

另一类能让玩家永远玩下去的游戏，有点像网络游戏《梦幻西游》那样。为了让玩家永远的

玩下去，游戏开发者就要永远不停的开发新任务、制作新地图。一般来说，要不是氪金玩家持续充钱，这样的游戏的开发还真是很难一直维持下去。

除了这两类之外的游戏，就都不具备永远玩下去的特征了。

所以，别看游戏界索尼排老大，但它经营游戏一直延续着从 80 年代以来的思路，争取把每款都做成一个好游戏，但肯定不是精深的游戏。哪怕是《战神》这样的经典大作，剧情打穿几遍也就索然无味了。索尼能排老大的一个重要原因，是索尼基于 PlayStation 硬件平台，搞出了很多独占类的游戏，那些优质大作你只能在索尼游戏机上玩到。

也就是说，索尼在打造超级游戏平台的路上，仍然保持着三十年前的模式，只有用户和硬件，没有精深的游戏。

而微软就进化多了。我们先说平台——

微软的平台 XGP，是以自己的游戏机 Xbox 为硬件基础的游戏订阅平台。简单说就是，咱们微软这儿的游戏，你不必像其他平台那样单独购买，你只要每个月交 10 美元，一年 120 美元，就能玩儿遍我这个平台上的所有游戏。

这个价格确实划算多了，因为那些大作，在其他平台上动辄 40 美元一个、60 美元一个，买两三个就比在微软的 XGP 上随便玩一年要贵了。而就算是普通的游戏玩家，一年怎么可能只玩儿 2 - 3 个游戏呢？明显是在 XGP 平台上以订阅方式玩游戏更划算。

微软用 XGP 平台开创了新的游戏售卖形式。2017 年的时候，XGP 上只有几款不是很吸引人的游戏，大家觉得没有竞争力。但如今，上面大作不少，总共 200 多款游戏。之后动视暴雪的款款大作也都登陆上去，也都是每月 10 美元就能随便玩，吸引力会再暴涨一大块。

要知道，仅一个动视暴雪的《使命召唤》系列，此前就已经积累了 2.5 亿玩家，线上对战部分的月活是 1.4 亿。这个规模有多大呢？我们可以参考微软 XGP 平台当前的订阅用户，总共才 2500 万。所以收购后，仅《使命召唤》这一款系列游戏，它的老用户带给微软平台的增量，可能就超过原有的存量了。

而游戏不再单买、用订阅的方式玩儿这种方法，让索尼、任天堂这样的传统游戏公司非常忌惮。因为平台订阅人数一旦过亿，大家形成了共识，今后游戏代理商说不定都会首选微软的 XGP。

而且从发展空间看，微软的 XGP 也有很大的潜力。全球游戏用户总数 30 亿，而 XGP 当前才 2500 万，发展空间有的是。所以，微软在收购后能大大提升游戏平台的实力和影响力。

另外两项——全面的硬件支持和精深的游戏，微软有吗？当然有了。

硬件不用多说，微软的优势比索尼和脸书都厉害。

游戏机 Xbox 就不用多说了。除此之外，微软还有一个自己打造的 AR 头戴显示器 HoloLens，为今后超级游戏在视觉上的下一步进化做好了准备。而且别忘了，微软还有一个其他游戏平台都没有的优势，就是 Azure 云服务。需要的时候，还可以动用人工智能的团队。这些是索尼和任天堂根本不具备的。

而精深的游戏，可能真没人比得上微软。

刚才说了，精深主要指的是，能永远玩儿下去的那种游戏。这种游戏通常就是《我的世界》或者《魔兽世界》那样，而现在，这两个最具代表性的优秀案例都在微软手中。

如果你经常玩游戏，我们回顾一下《魔兽世界》里那个红衣男孩的问题，就能感受到《魔兽世界》的魅力有多大了。而有这样逼真世界观的游戏，微软还不止《魔兽世界》和《我的世界》两款，Bethesda 的《上古卷轴》系列的世界设定，也是不错的候选。

再加上微软本身资金雄厚，有管理大公司的经验。原来动视暴雪里胡搞乱搞的那批人在收购之前也几乎全被赶走了，所以我是非常看好这次收购的。

于是我们可以简单的理解为，微软看重了今后可能会成为利润爆发点的所谓“元宇宙”，或者说把赌押在了打造一个超级游戏平台上。

这次，微软动用了大约 14 个月的利润收购动视暴雪，意图实在很明显。这可能会引发业界其他竞争者，把市场上剩下的优秀游戏公司一扫而空，比如 380 亿美元市值的美国游戏商 EA、150 亿美元的韩国游戏商 Nexon、70 亿美元的法国游戏商育碧、50 亿美元的日本游戏商卡普空。让我们等着这些公司的好消息！

这就是今天的内容。我是卓克，我们明天再见。

1. 微软之所以收购动视暴雪，是因为看重了今后可能会成为利润爆发点的所谓“元宇宙”，或者说是把赌押在了打造一个超级游戏平台上。
2. 所谓的元宇宙，无论怎么定义，第一步的形态大概率都会是一个更大规模的、运行更久的、体验更好的游戏，甚至有可能是由专业用户参与贡献内容的超级游戏。
3. 微软的这次收购，可能会引发业界其他竞争者把市场上剩下的优秀游戏公司一扫而空。



卓克·科技参考²

每天跟上全球科技新变化

版权归得到App所有，未经许可不得转载



著名科普作者
卓克

收听更多课程微信：1716143665



众筹新课联系微信：1716143665



□□□□642945106 □□“□□”□□□□□□□□ □□□“2”□□□□□□

0 / 5000



□ 公开

仅限群内使用！严禁商业！

默认

最新

只看作者回复



左星星

01-25

微软用订阅的方式让用户在 **XGP** 平台畅玩游戏，这非常像得到电子书，每年支付 199 元，大部分的书可以随便读。其他平台比如亚马逊的 **Kindle**，买了 **Kindle** 之后还需要另外再花钱买书，一本书如果三四十元，你在得到电子书读 5-6 本，就已经回本了。

关注



微软的游戏订阅的打法，也很像奈飞，当年奈飞的竞争对手比如百视达 (**Blockbuster**) 租赁一张 DVD 要 2.99 美元，奈飞直接把 DVD 放到互联网上，9.99 美元包月。

微软用互联网公司的打法，索尼和任天堂还是传统游戏公司的打法。不过，我觉得，微软买下了动视暴雪，未来会不会 **XGP** 订阅费要涨价了，或者某些游戏要额外付费了，就好像电子书平台也有一些非会员书籍。

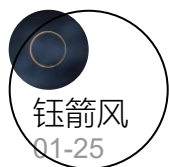
展开

7

30

135

分享



钰箭风

01-25

不是本讲内容，我都被 687 亿美元的天价冲昏头脑了

关注



我之前一直关注的微软游戏硬件，游戏主机 **Xbox** 和 **AR** 头戴显示器 **HoloLens**，都是行业第一梯队啊

原来微软的战略早已成型，收购动视暴雪只不过是图穷匕见罢了。

卓老板说的很对，这么一收购，必然会让业界对其它大游戏公司蠢蠢欲动，看来微软这收购已经是探囊取物了。

赶在元宇宙的爆炸期做史上最大规模收购，微软转行的决心和步伐也趁此又一

次被放大不少，也可谓是一种顺带的营销啦。

- 2
- 评论
- 80
- 分享



囚之
01-25

微软在下一盘大棋！原本 XGP 平台虽然便宜，但是爆火的游戏其实不多，只要没有玩家想要的游戏，再便宜也是白搭。现在好了，有了暴雪的加持，XGP 肯定会再上一个台阶，用户数会持续性增长。

□ 关注



再有 XGP 平台让我想起国内的微信，拥有先发优势的微软正在把用户的朋友圈链接起来，一旦你身边都朋友都在使用同一个平台，你自然也会跟着使用那个平台，这就是为什么聊天软件一出再出，但就是无法撼动微信的地位，XG...

- 1
- 评论
- 62
- 分享



陈澍
01-25

那么问题来了，同样以游戏为切入视角的腾讯是否会走微软这样的元宇宙布局方式呢？但有一说一，这种收会费的方式对于玩家来说友好地多，了不少试错的烦恼，在这一点上微软还是得民心的

□ 关注



我爱问卓克

- 1
- 9
- 61
- 分享

作者 回复：

腾讯无法和微软相提并论，尽管游戏赚的钱换算成美元不少



乌尚书

01-25

放在微软的游戏大棋局里，动视暴雪的价值大小就要换个视角来看了。就像构成一家公司一样，在没人想明白公司的发展路径和构建结构前，闲散的人力、掌握的知识、相关的设备都不会怎么值钱，一旦这家公司建设运营起来，就能产生涌现的额外价值，然后每个要素的价值也就不能同日而语了。举个不太恰当的例子，当初阿里创业的十八罗汉，如果不是这家公司的建成，他们的价值不会有这么大。 ...

关注



展开

2

评论

51

分享



忘樵惹惇

01-25

过去 20 年中，微软游戏的重心都是主机和 PC 端，他们现在尝试在网络游戏和移动游戏方面发起追赶，让野心覆盖到更大的赛道，毕竟这两个领域具备巨大的潜力。微软收购动视暴雪后，不但让他们持有众多热门 IP，并且能够巩固主机平台的地位，在移动游戏领域开启探索，并且引入一系列的电子竞技规划。

关注



对于动视暴雪而言，“卖身”未必不是一个好的困境解救方案，股东们分到了更多的钱，员工们有了更加稳定的工作，玩家们有了更多的未来愿景。微软收购了动视暴雪后，未必能够让暴雪娱乐成为曾经的那个伟大游戏公司，但至少能够让动视暴雪走出困境。

1

评论

47

分享



想问一下卓克老师，那么国内的腾讯具备 1. 精深的游戏； 2. 用户众多的平台； 3. 全面的硬件这三个要素吗，或者说国内还有其他的公司能够参与到未来的类似微软这样打造元宇宙平台这样能力的公司吗？

关注



转发

3

41

分享

作者 回复：

腾讯和微软不在一个量级上，一个是幼儿园大班，一个是职业运动员



佛祖门徒

01-25

或许应该看到，科技巨头们在游戏领域的落子，是对游戏作为数字生产力的价值投射。

关注



微软收购动视暴雪的消息发布后，“人民网”的一句评论值得琢磨：微软收购动视暴雪的行为，应该让人意识到，游戏不仅仅具有娱乐性以及成瘾性等问题，还具有庞大的数字生产力价值，需要置于规范发展的框架下去评估审视。

如何理解游戏的“数字生产力价值”？可以一窥的是网易大热的古风网游《逆水寒》，该游戏最为人所称道的是将现实场景“搬迁”到游戏的虚拟世界中。游戏场景完整复刻了雷山县西江千户苗寨、江西白鹿洞书院、景德镇浮梁千年瓷都等国内著名的旅游景点和风景名胜，甚至将苍山洱海的大理城都完整的搬迁到了游戏中。制作团队实地取景，最大程度上还原了极具传统文化特色旅游景点的原貌。这种大手笔的制作让玩家获得“身临其境”之感，不仅以更低成本“...草”旅游景点，而且实地游览时更有针对性，更加深入和更具体验感。这种线上线下的融合互动还仅仅只是游戏所产生的“数字生产力价值”的冰山一角。

展开

4

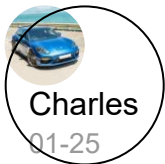
5

36

分享

作者 回复:

人网的评价前半句好像是最近30年冷冻后苏醒说的，后半句让人知道原来不是冻了30年，而是从秦二世时冻的



Charles

01-25

好的买卖是双方都觉得自己占了便宜；其次是一方觉得自己占了便宜；最差的是两方都觉得吃亏！微软收购动视暴雪显然是属于“好的买卖”之列，微软觉得用了一个较低的成本收购了一个很好的资产，动视暴雪也算给这个烫手的山芋找到了接盘侠！

关注



垃圾一直被称为放错地方的资源，现在想想和动视暴雪这个情况有点相似，动视暴雪在自己手里是烫手的山芋，在微软手里就成了香饽饽，区别在于微软有可以让动视暴雪发挥更大价值的平台和能力；放错地方的资源——垃圾，找到能让 ta 再次体现价值的地方或者方式，就会再次变成资源！

我爱问卓克

转发

评论

31

分享



康师傅当学徒 (♂)

01-25

游戏对我来说已经是尘封的往事，最近的记忆也要追溯到 10 多年以前的使命召唤和实况上。不料，这两期节目听的我内心的那股游戏人间的小火苗似乎又开始扑扑的燃烧起来。所以，科技参考是一个让你找回曾经美好的栏目，但也可能是让你失去金钱的栏目。

关注



转发

评论

22

分享



郭卜兑

Q1-25

记得玩过的第一款暴雪游戏，是小学时玩的星际争霸。之后的顺序，没记错的话是初中暗黑 2，高中魔兽争霸 3，大学魔兽世界，再之后的，暗黑 3，星际 2，守望，风暴，就没有深入的玩过了。

□ 关注



不过我后知后觉的是直到大学毕业，才知道之前的这些玩过的游戏都是一个公司的。而且直到这次的收购，我才发现原来一直没事偶尔玩一会的辐射和老滚，都已经归微软了。

去看了下 xgp，感觉这个付费模式确实可以吸引我这样的休闲老玩家。之前买过的辐射 4 这种，要是让我换平台再买，我肯定不会，但是包月加上折扣，买过重复的可以白玩，还可以玩以前没舍得买的，那一系列使命召唤等游戏，还真有些动心。（给我的感觉挺像得到电子书的，以前我在 kindle 买过很多电子书，但是得到电子书这个包年把我拉了过来）

另外，我觉得策略类游戏也可以归为，可以一直玩的游戏，比如文明，不过代入感比那两类差很多。

展开

我在得到学什么

□ 转发

□ 评论

□ 20

□ 分享



李祭酒

Q1-25

个人认为即便微软构建不起元宇宙，收购动视暴雪所获得用户和 IP，就足以让微软的平台 XGP 的订阅服务获得新一波的发展，有可能会颠覆索尼和任天堂所制定的游戏定价市场，让微软在游戏市场内的份额大幅度增加。

□ 关注



我爱问卓克

□ 转发

□ 评论

18



分享



Ares黑手套

01-25

大型游戏公司一旦开启相互兼并模式，硬件设备和杀手级应用基本一波凑齐活

关注



。。。

“绿洲”的大门即将开启。。。

卓老师后面还打算继续讲这个话题吗？是否可以推测一波游戏行业洗牌之后会是两虎相斗还是三足鼎立。

我爱问卓克

转发

1

18

分享

作者 回复：

如果后面有大事件还会继续



刘哲

01-25

前几天刚好朋友圈被微软这次的收购刷屏，很多人表现出消极，我并非自身游戏玩家所以不太懂当时他们为何表现消极。刚好卓克老师解读有了比较深刻的认识。

关注



有一个疑问请教，虽然腾讯虽然在第一梯队，不过腾讯主要收入还是在中国，是不是没办法计算在竞争之列。剩下的游戏厂商中，微软搞这么大动作和布局，会不会面临反垄断调查？

转发

3

17

分享

作者 回复：

腾讯不在这个竞争之列，就像虚拟货币的发展没有任何公司能和国内相比，大收购案都会涉及反垄断调查，不过还有那么多游戏巨头的存在，完全不存在垄断



蓝Gopher人

01-25

西瓜皮用户路过，顺便买了终极版地平线 5。不过，这个平台网络有点呆呆的，但是越来越好。地平线更新了 2 个版本后，网络也是丝滑。。哈哈，加油微软。

关注

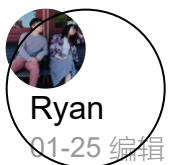


转发

2

17

分享



Ryan

01-25 编辑

超级游戏平台的三个特质：精深的游戏、用户众多的平台、全面的硬件居然会让我不停地想到脱不花老师一直绷在嘴边儿的“无限游戏”：无论是人与人、人与物、人与游戏，零和博弈毕竟无法长久，一时的快乐无法带来作为一个超级链接点所产生的持续不断的魔力。微软在凑齐了 XGP、头戴设备、云服务、暴雪的超级 IP、比尔盖茨留下的微软管理层等等，一个足以横扫游戏产业的巨无霸已然肉眼可见。说起《上古卷轴》系列（据说昵称是“老滚”），这个游戏...

关注



转发

评论

16

分享



陈谦

01-25

就目前来说，完成此次收购，微软更直接的还是来自暴雪游戏 IP 的收益，并借此丰富自身游戏库，从而带来硬件设备和订阅服务的增长。相对地，暴雪将

关注



由此抱上微软的“大腿”，借其“钞能力”迎来自身发展的转机。曾几何时，莫汗带领团队将《星际争霸》推倒重来后公开表示：“（团队）每个人都知道，只需几个令人失望的游戏就会毁掉我们所有的声望。”而今“声望”被毁掉大半时，或许也只有“钞能力”能催生奇迹了。

我爱问卓克

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 15
- ☐ 分享



陈谦
01-25

微软的 CEO 纳德拉此前就明确表示过，XBox Game Pass 是用于游戏的 Netflix，也就是模仿 Netflix 推出的。然而，微软还有很长的路要走，才能说 XGP 是“游戏界的 Netflix”。就目前来看，微软的游戏订阅服务刚刚超过 2500 万用户，而 Netflix 在全球拥有超过 2.22 亿订阅用户，这中间还是存在一定差距的。

☒ 关注 ☐

我爱问卓克

- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 15
- ☐ 分享



王超
01-25

关于此次收购，从动视暴雪方面看，被高价“收购”是寻求自身增长的有利契机。动视暴雪 2021 年第一季度财报显示，过去 3 年里，公司已经失去约 29% 的玩家群体。加上公司诉讼缠身、游戏发布推迟，2021 年动视暴雪股价下跌 23%，2021 年三季度，公司营收增速不到 6%。此时微软抛出“橄榄枝”，对动视暴雪而言如同雪中送炭。

☒ 关注 ☐

此外，从此次收购的影响来看，随着动视暴雪加入微软阵营，国内相关合作企

业或将因此受益。有业内人士指出，拥有众多 IP 的动视暴雪与微软的强强联合，或许会引发 IP 持有类的游戏公司价值重估。

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 12
- ☐ 分享



伪装
01-25

如果从纯商业的角度来看，现在已经是各大游戏公司背后股东们套利离场的好机会了，大游戏公司有限，但是真正需要用游戏公司布局元宇宙的公司也不多，过了这个村，就没这个店了。
不过我个人表示怀疑，游戏并非是元宇宙的最好入口吧，想要快去推进元宇宙的话，需要的各种配置越低，但是还能够办到更多的事情的应用才是最好的选择，无非就是加上游戏化而已，这事用不着游戏技术。...

展开

☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 12
- ☐ 分享



Chelios chen
01-25

电脑游戏的未来一定是社交化，社区化。微软正是看上了这点，才会大肆受够游戏公司。索尼危险了。

☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 12
- ☐ 分享



封驳谏诤
01-25 编辑

衣食无忧的群体才可能不计利益得失专注上层追求，宽容优渥的环境更容易孕育天才成就天才。这道理很难懂吗？你不必苛责腾讯有水快流，也不必羡慕国外游戏公司佳作不断。各方各面各行各业其实都一样的，有什么样的社会土壤就会长出什么样的社会现实。最重要的是认识这片土壤知道自己是谁，才不会行差踏错，才不会惊诧莫名。

关注

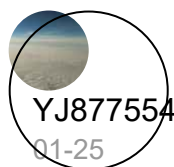


转发

评论

11

分享



YJ877554

01-25

1.NFT、元宇宙讲完了，想听卓老板再讲讲：**defi**（去中心化金融）；
2.pow、pos 讲完了，想听卓老板再讲讲：隐私加密货币（譬如说门罗币 monero (xmr) 等）以及隐私计算。

关注



我爱问卓克

转发

1

11

分享

作者 回复：

好



戚志光

01-25

就我个人而言，玩游戏花的钱其实真不算什么了，一年最多花个 2-3000 块钱，但是玩游戏所花的时间对我来说却太贵了，假设每周玩上 3 个小时，一年就要花掉 150 小时，随着我的收入不断增长，这部分时间的价值越来越高，我就越来越花费不起了。所以我铁定不会买 XGP 这种服务的。

关注



转发

1

- ☐
- ☐ 10
- ☐ 分享



昊

01-25

这个时候真的为腾讯感到尴尬，一个“游戏”公司，却拿不出业界公认的经典作品。 ☐ 关注 ☐

一个企业想挣钱取得商业上的成功没有毛病，可腾讯的问题，暂且不说抄袭，不说没有创新，咱就是说，既然已经处于一个行业非常优势的“大哥”地位了，却没干出一个“大哥”应有的担当和作为，自主研发也好，扶持工作室也好，让咱们也有一个拿得出手的作品。...

- ☐ 转发
- ☐ 5
- ☐ 8
- ☐ 分享

作者 回复：

这并不是腾讯的问题，他已经在他所在的土壤里做出了最优选择。同样，暴雪动视做了那么多业界经典也并不是道德水准上的问题，而是因为他所在的土壤里拼了命做经典游戏收益才最大



晓光lulu

01-25

说到游戏，魔方作为一个智力游戏是有成熟比赛的。。。但我每次刷到类似视频很不懂，观察时间不算的么？每个打乱的魔方复原必然有一个最少步数，那么每个人拿到的魔方如何保证公平性，是都拿到一样的魔方，还是都拿到最少步数相同的魔方。。当场比赛的公平性还可以控制上述变量，但又有一个世界纪录的话，肯定无法做到相同魔方了吧。。 ☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 7
- ☐ 分享

作者 回复：

其实我也觉得应该把观察时间算上，起码增加了一个不同的赛跑时段



炎熇兵燹

01-25

得訂閱數者，得天下，網飛原本是串流平台的霸主，但是現在 **DISNEY +** 加進來後訂閱數就明顯被瓜分了，**DISNEY** 有更強的 **IP**，同樣的，微軟的基本功本來就不差，遊戲品質也不弱，這真是一場雙贏的局面

□ 关注



□ 转发

□ 评论

□ 7

□ 分享



张希音

01-25

最近游戏界独角兽，米哈游 开发的游戏 原神 如火如荼，想问下卓老板，像原神这种多平台（手机，电脑，**PS** 等）游戏开发的难度有多大？为什么类似的跨平台游戏这么少？另外看新闻 原神经常在流水上多国登顶，那么会对腾讯这种这种游戏巨头造成威胁吗？

□ 关注



我爱问卓克

□ 转发

□ 3

□ 6

□ 分享

作者 回复：

不会对腾讯有危险，咱们有版号大坝和长城防火墙，其他游戏公司的产品无法倾销进来



boten-时工工匠

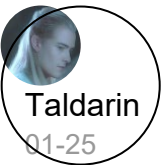
01-25

卓老板请问我们国内用户要怎么使用微软的游戏平台呢

[关注](#)

- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 6
- ☐ 分享

作者 回复：
首先要把电脑的地区设置为香港



Taldarin
01-25

实话说我并不看好这笔收购。
第一，我对元宇宙的态度很消极，我记得大刘在一次采访中说人类的未来应该是向外开拓的星辰大海而不是向内内卷的虚拟世界。元宇宙也好虚拟币也好，这些东西都得有人相信它有价值它才真有价值，而不同于货币，这些东西是没有国家主权背书的，换句话说很有可能是泡沫，一旦泡沫破了就是血本无归。
第二，我并不看好动视暴雪的游戏制作能力。在 18 年 ~ 20 年这段时间动视...
[展开](#)

[关注](#)

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 5
- ☐ 分享



范新颖
01-25

元宇宙概念和游戏内容生产商以及平台的结合可能揭示了一个领域，更加多元和延续的复杂性互联网时代。
这个领域可能并不太区分游戏和网络，连接与社群，现实和虚拟，界限变得更加模糊和相互融合，于是生态系统中衍生出一个更加适合万物互联的新系统，会演化出诸多新工作，新角色。
卓老师对于元宇宙的概念，态度很冷静，能够从复杂的七彩的表象当中看到...
[展开](#)

[关注](#)

- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 5
- ☐ 分享

作者 回复：

四肢都无力那种程度的退化可能需要几百万年，以人类寿命来说



宁波毛毛
01-25

卓老师，我想请教您，口服玻尿酸真的有用吗？最近看到公众号文章搬出了学术论文和院士的言论。但是我总觉得有些疑惑。谢谢！

☐ 关注



- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 5
- ☐ 分享

作者 回复：

在《科技参考》第一季，263和267里回答过，《玻尿酸食品与饮料真的能美容吗》，《关于玻尿酸和咖啡的各种问题》



张文龙
01-25

微软的商业模型是所有高科技互联网企业里面最完善的 苹果都望尘莫及 从硬件制造到软件细分 从游戏板块到云服务 不得不说巨人就是巨人 手拿 office windows xbox cloud surface 等多张王炸

☐ 关注



一次次证明了不下牌桌的重要性 不断的更换赛道 一面拿好垄断的红利 一面又继续保持开放多平台布局实行“订阅”战略

如果说苹果凭借的是乔布斯的天才创意和 Tim Cook 的无敌供应链管理 那微...

展开

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 5

☐ 分享



翟海亦info

01-25

19 年微软副总裁加入动视暴雪，如今动视暴雪并入微软旗下，大微软和动视暴雪双料特工滴任务完成啦！

☐ 关注

☐

这几年暴雪走下坡路，出游戏还贼慢，2021 年濒临崩溃，这次收购上帝关了暴雪的 door，又给他开一扇 window。大家担心的“雪崩”一时来不了了。

其实这也是微软的“元宇宙”布局。微软董事长兼首席执行官萨蒂亚·纳德拉表示：“游戏是当今所有平台上最具活力和最令人兴奋的娱乐方式，将在元宇宙平台的发展中发挥关键作用。”

不知道以后使命召唤和暗黑 4 会不会上 xbox，直接白给？

☐ 转发

☐ 评论

☐ 4

☐ 分享



Jacky洛克

01-25

抬杠一个观点：一家好的公司动机是赚钱那么一定不能基业长青，如果动力是为世界为消费者提供好的产品（金钱只是副产品），那么做大做强只需要时间。

☐ 关注

☐

微软收购暴雪是真的想为玩家（消费者）提供一个超级体验平台，还是榨取中老年玩家的最后点点热情（钱），这个拭目以待，微软坑了一把诺基亚让我感觉微软也不是那么的好。

☐ 转发

☐ 评论

☐ 4

☐ 分享



Aming

01-25

XGP 现在已经有不少 3A 大作了。XGP 如果成功，不仅让索尼担心。受损失最大的肯定是 Steam，Epic 等在线网络销售社区平台。微软的野心实在够大。但是消费者喜闻乐见。

关注



转发

评论

4

分享



richie思

01-25

微软很官僚，怎么还能一直保持发展

关注



转发

1

3

分享

作者 回复：

大到一定程度是需要官僚系统维持运行的，只要不腐败到一定程度，规模优势可以抵消官僚的低效



汤姆

01-25

卓克老师对元宇宙国内的发展趋势怎么看？腾讯可能是带头大哥？还是抖音，还是有可能新的公司冒出来？这快感觉不单是概念炒作，想象空间也蛮大的...

关注



转发

1

3

分享

作者 回复：

中国不存在所谓元宇宙



Eayon

01-25

今天看了一个 up 主的观点，补充一些论点

关注



前提微软发现游戏媒介大部分是在二级市场交易，产业跟之前的影音很像，网飞就给了很好的案例参考

第一，网飞在运营困难的时候手握大量音像库存，最后推出订阅模式，把库存推到用户手里，用户也不用纠结看，微软 XGP 订阅走的也是这个套路，选游戏那么困难就先都玩玩看，网飞的成果也几乎可以确定 XGP 模式本身的潜...

展开

转发

评论

3

分享



文刀九日

01-25

听着听着突然联想起了电影界的漫威，每个英雄曾经都是在自己的平行宇宙里面顶天立地的，突然出现了一个平台，所有的英雄都走到了一起，那就是复仇者联盟，然后因为复仇者联盟出现了，所以其他的英雄们又组了另外一个团队，叫做正义联盟。

关注



游戏世界，好像也是这样的，只是科技越来越发达，人们的生活越来越电子化，然后所有人的生活都变成了虚拟的游戏。...

展开

转发

评论

3

分享



Chelios chen

01-25

关注



电脑游戏的未来一定是社交化，社区化。微软正是看上了这点，才会大肆收购游戏公司。索尼危险了。

☐ 转发

☐ 评论

☐ 12

☐ 分享



封驳谏诤
01-25 编辑

衣食无忧的群体才可能不计利益得失专注上层追求，宽容优渥的环境更容易孕育天才成就天才。这道理很难懂吗？你不必苛责腾讯有水快流，也不必羡慕国外游戏公司佳作不断。各方各面各行各业其实都一样的，有什么样的社会土壤就会长出什么样的社会现实。最重要的是认识这片土壤知道自己是谁，才不会行差踏错，才不会惊诧莫名。

☐ 关注

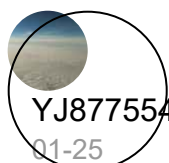


☐ 转发

☐ 评论

☐ 11

☐ 分享



YJ877554
01-25

1.NFT、元宇宙讲完了，想听卓老板再讲讲：**defi**（去中心化金融）；
2.pow、pos 讲完了，想听卓老板再讲讲：隐私加密货币（譬如说门罗币 monero (xmr) 等）以及隐私计算。

☐ 关注



我爱问卓克

☐ 转发

☐ 1

☐ 11

☐ 分享

作者 回复：

好



戚志光

01-25

就我个人而言，玩游戏花的钱其实真不算什么了，一年最多花个 2-3000 块钱，但是玩游戏所花的时间对我来说却太贵了，假设每周玩上 3 个小时，一年就要花掉 150 小时，随着我的收入不断增长，这部分时间的价值越来越高，我就越来越花费不起了。所以我铁定不会买 XGP 这种服务的。

□ 关注



□ 转发

□ 1

□ 10

□ 分享



昊

01-25

这个时候真的为腾讯感到尴尬，一个“游戏”公司，却拿不出业界公认的经典作品。

□ 关注



一个企业想挣钱取得商业上的成功没有毛病，可腾讯的问题，暂且不说抄袭，不说没有创新，咱就是说，既然已经处于一个行业非常优势的“大哥”地位了，却没干出一个“大哥”应有的担当和作为，自主研发也好，扶持工作室也好，让咱们也有一个拿得出手的作品。...

□ 转发

□ 5

□ 8

□ 分享

作者 回复：

这并不是腾讯的问题，他已经在他所在的土壤里做出了最优选择。同样，暴雪动视做了那么多业界经典也并不是道德水准上的问题，而是因为他所在的土壤里拼了命做经典游戏收益才最大



晓光lulu

01-25

□ 关注



说到游戏，魔方作为一个智力游戏是有成熟比赛的。。。但我每次刷到类似视频很不懂，观察时间不算的么？每个打乱的魔方复原必然有一个最少步数，那么每个人拿到的魔方如何保证公平性，是都拿到一样的魔方，还是都拿到最少步数相同的魔方。。当场比赛的公平性还可以控制上述变量，但又有一个世界纪录的话，肯定无法做到相同魔方了吧。。

☐ 转发

☐ 1

☐ 7

☐ 分享

作者 回复：

其实我也觉得应该把观察时间算上，起码增加了一个不同的赛跑时段



炎熇兵燹

01-25

得訂閱數者，得天下，網飛原本是串流平台的霸主，但是現在 **DISNEY +** 加進來後訂閱數就明顯被瓜分了，**DISNEY** 有更強的 **IP**，同樣的，微軟的基本功本來就不差，遊戲品質也不弱，這真是一場雙贏的局面

☐ 关注

☐

☐ 转发

☐ 评论

☐ 7

☐ 分享



张希音

01-25

最近游戏界独角兽，米哈游 开发的游戏 原神 如火如荼，想问下卓老板，像原神这种多平台（手机，电脑，**PS** 等）游戏开发的难度有多大？为什么类似的跨平台游戏这么少？另外看新闻 原神经常在流水上多国登顶，那么会对腾讯这种这种游戏巨头造成威胁吗？

☐ 关注

☐

我爱问卓克

☐ 转发

☐ 3

□ 6
□ 分享

作者 回复：

不会对腾讯有危险，咱们有版号大坝和长城防火墙，其他游戏公司的产品无法倾销进来



boten-时工工匠

01-25

卓老板请问我们国内用户要怎么使用微软的游戏平台呢

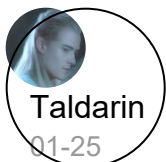
□ 关注



□ 转发
□ 1
□ 6
□ 分享

作者 回复：

首先要把电脑的地区设置为香港



Taldarin

01-25

实话说我并不看好这笔收购。

□ 关注



第一，我对元宇宙的态度很消极，我记得大刘在一次采访中说人类的未来应该是向外开拓的星辰大海而不是向内内卷的虚拟世界。元宇宙也好虚拟币也好，这些东西都得有人相信它有价值它才真有价值，而不同于货币，这些东西是没有国家主权背书的，换句话说很有可能是泡沫，一旦泡沫破了就是血本无归。第二，我并不看好动视暴雪的游戏制作能力。在 18 年 ~ 20 年这段时间动视...

展开

□ 转发
□ 评论
□ 5
□ 分享





范新颖
01-25

元宇宙概念和游戏内容生产商以及平台的结合可能揭示了一个领域，更加多元和延续的复杂性互联网时代。

关注



这个领域可能并不太区分游戏和网络，连接与社群，现实和虚拟，界限变得更加模糊和相互融合，于是生态系统中衍生出一个更加适合万物互联的新系统，会演化出诸多新工作，新角色。

卓老师对于元宇宙的概念，态度很冷静，能够从复杂的七彩的表象当中看到...

展开

转发

1

5

分享

作者 回复：

四肢都无力那种程度的退化可能需要几百万年，以人类寿命来说



宁波毛毛
01-25

卓老师，我想请教您，口服玻尿酸真的有用吗？最近看到公众号文章搬出了学术论文和院士的言论。但是我总觉得有些疑惑。谢谢！

关注



转发

1

5

分享

作者 回复：

在《科技参考》第一季，263和267里回答过，《玻尿酸食品与饮料真的能美容吗》，《关于玻尿酸和咖啡的各种问题》



张文龙

01-25

微软的商业模型是所有高科技互联网企业里面最完善的 苹果都望尘莫及 从硬件制造到软件细分 从游戏板块到云服务 不得不说巨人就是巨人 手拿 office windows xbox cloud surface 等多张王炸

一次次证明了不下牌桌的重要性 不断的更换赛道 一面拿好垄断的红利 一面又继续保持开放多平台布局实行“订阅”战略

如果说苹果凭借的是乔布斯的天才创意和 Tim Cook 的无敌供应链管理 那微...

展开

关注



转发

评论

5

分享



翟海亦info

01-25

19 年微软副总裁加入动视暴雪，如今动视暴雪并入微软旗下，大微软和动视暴雪双料特工滴任务完成啦！

关注



这几年暴雪走下坡路，出游戏还贼慢，2021 年濒临崩溃，这次收购上帝关了暴雪的 door，又给他开一扇 window。大家担心的“雪崩”一时来不了了。

其实这也是微软的“元宇宙”布局。微软董事长兼首席执行官萨蒂亚·纳德拉表示：“游戏是当今所有平台上最具活力和最令人兴奋的娱乐方式，将在元宇宙平台的发展中发挥关键作用。”

不知道以后使命召唤和暗黑 4 会不会上 xbox，直接白给？

转发

评论

4

分享



Jacky洛克

01-25

抬杠一个观点：一家好的公司动机是赚钱那么一定不能基业长青，如果动力是为世界为消费者提供好的产品（金钱只是副产品），那么做大做强只需要时间

关注



微软收购暴雪是真的想为玩家（消费者）提供一个超级体验平台，还是榨取中老年玩家的最后点点热情（钱），这个拭目以待，微软坑了一把诺基亚让我感觉微软也不是那么的好。

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 4
- ☐ 分享



XGP 现在已经有不少 3A 大作了。XGP 如果成功，不仅让索尼担心。受损失最大的肯定是 Steam，Epic 等在线网络销售社区平台。微软的野心实在够大。但是消费者喜闻乐见。

☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 4
- ☐ 分享



微软很官僚，怎么还能一直保持发展

☐ 关注 ☐

- ☐ 转发
- ☐ 1
- ☐ 3
- ☐ 分享

作者 回复：
大到一定程度是需要官僚系统维持运行的，只要不腐败到一定程度，规模优势可以抵消官僚的低效



卓克老师对元宇宙国内的发展趋势怎么看？腾讯可能是带头大哥？还是抖音，还是有可能新的公司冒出来？这快感觉不单是概念炒作，想象空间也蛮大的...

关注



转发

1

3

分享

作者 回复：

中国不存在所谓元宇宙



Eayon

01-25

今天看了一个 up 主的观点，补充一些论点

关注



前提微软发现游戏媒介大部分是在二级市场交易，产业跟之前的影音很像，网飞就给了很好的案例参考

第一，网飞在运营困难的时候手握大量音像库存，最后推出订阅模式，把库存推到用户手里，用户也不用纠结看，微软 XGP 订阅走的也是这个套路，选游戏那么困难就先都玩玩看，网飞的成果也几乎可以确定 XGP 模式本身的潜...

展开

转发

评论

3

分享



文刀九日

01-25

听着听着突然联想起了电影界的漫威，每个英雄曾经都是在自己的平行宇宙里面顶天立地的，突然出现了一个平台，所有的英雄都走到了一起，那就是复仇者联盟，然后因为复仇者联盟出现了，所以其他的英雄们又组了另外一个团队，叫做正义联盟。

关注



游戏世界，好像也是这样的，只是科技越来越发达，人们的生活越来越电子化，然后所有的人的生活都变成了虚拟的游戏。...

展开

- ☐ 转发
- ☐ 评论
- ☐ 3
- ☐ 分享

加载中...

加微信：642945106 发送“赠送”领取赠送精品课程 发数字“2”获取众筹列表

