

# 《Beatstar》核心系统拆解案

目标：分析一款音乐游戏的游戏流程和优缺点，包括商业模式的分析。

## 一、核心循环分析

### 1. 基础循环

选曲 → 音符下落 → 精准点击 → 连击获得评分 → 结算奖励

### 2. 长线循环

完成歌曲关卡 → 获得卡片 → 合成盒子 → 开盒子获取新的歌曲 → 完成新的歌曲关卡

分析：

音游这种类型由于每一关都有不同，对于玩家闯关有一定的吸引力和促进作用。由于音游的难度集中性和注意力强需求的特点，大部分关卡的成功都建立在很多次失败的基础上，一般来说玩家不会长时间游玩。Beatstar抓住了这一点，并试图更加强化这种碎片型的游玩方式。多次游玩歌曲关卡就会获得宝箱，类似于皇室战争的宝箱格（巧的是，这俩是同一个公司的游戏，很可能有借鉴），宝箱格满时就不能继续游戏，而想要长时间游玩需要花费钻石购买无限时间或加速宝箱的解锁。这其实也就是一种变相的体力值系统，但是不同的是，Beatstar将传统的“体力值耗尽”转化为“奖励获取冷却”，利用玩家对未开启宝箱的期待感来缓解挫败感。另外，这种碎片化的游玩形式和音游的特性结合，还能够变相增长游戏寿命，对于轻度和重度玩家来说，都能获得较好的游戏体验。

## 二、促进玩家游戏的驱动力

### 1. 社交驱动

Beatstar通过全球排行榜和好友排行榜的设计，激发了玩家之间的竞争心理。这种竞争机制不仅促使玩家投入更多时间练习技巧、提升排名，还增强了玩家之间的社交互动。排行榜不仅是一种成绩展示，更成为连接玩家的纽带，进一步推动用户活跃度和游戏黏性。

### 2. 休闲驱动

Beatstar对歌曲进行了精心的剪辑与改编，将单局游戏时长控制在2-3分钟，同时采用竖屏操作模式，让玩家可以随时随地轻松游玩。这种轻量化的设计使其成为休闲娱乐和碎片化时间消遣的理想选择，尤其适合追求便捷体验的玩家。

### 3. 音乐驱动

Beatstar通过购买欧美流行、摇滚、嘻哈等主流音乐版权，并涵盖另类摇滚、电子舞曲等小众风格，精准覆盖不同音乐爱好者的需求。丰富的曲库不仅能满足核心音游玩家的挑战欲，还能吸引普通音乐听众尝试游戏，从而扩大用户群体。

## 三、商业化付费点

游戏为免费游玩+内购制模式。

内购付费方式较多：

1. 购买游戏内货币——钻石；
2. 购买通行证；

3. 购买加成道具;
4. 购买歌曲包;
5. 更改名字;

若要继续开发游戏，潜在商业化设计方向有：

1. **皮肤**：增加更多的皮肤种类，吸引玩家购买。目前的皮肤只能在活动中获取，可以增加更多的获取模式和活动。
2. **更多的关卡**：付费获取更多关卡供玩家游玩。
3. **模式拓展**：除了下落式音游，手握这些音乐版权，其实可以开发更多可能的音游模式。
4. **玩家社区**：由玩家自己创造关卡其实相当有市场，但是也有可能降低官方收入。

## 四、商业化模式对比

### 1. 《Osu! 》 《Phigros》

Osu! 商业模式主要依赖增值服务。Osu! 的核心游戏部分完全免费，降低了用户门槛，吸引大量玩家，之后主要依靠玩家付费购买赞助会员进行盈利，另外官方出售少量如周边等产品，但占比相对小得多。

《Phigros》不以盈利为目标，故游戏内无内购，开发团队花费主要来自于玩家自愿捐赠。

### 2. 《Deemo》（《古树旋律》） 《Cytus》（《音乐世界》） 《Cytus II》（《音乐世界2》） 《Arcaea》

这几款音游较为相似，均依靠免费提供的主要/部分内容（或者买断制提供主要内容）+付费歌曲包的形式盈利，游戏中有少量抽卡形式的内容，抽卡目的包括皮肤和更多歌曲。

### 3. 《喵斯快跑》

《喵斯快跑》的商业形式虽然包含多种付费曲包的购买，但是更接近于买断制游戏，主要在于它的“计划通！”拓展包，能够获取目前所有付费歌曲和将来更新的所有付费歌曲来进行游玩，这从长期看来是更具有性价比的，所以大部分玩家会选择这一项而不是单个购买歌曲包。

### 4. 《节奏大师》

《节奏大师》的主要收入来源于玩家之间的竞争攀比心。依托微信和QQ的传播形式，利用好友间攀比的心理和体力值的限制（开服前）来创造更多的音游需求，从而在皮肤（部分皮肤能够增加分数）、道具（增加容错）、体力值等方面的内购盈利。二次开服后体力值的限制被取消，但是增加了曲包付费、月卡等盈利模式。

### 5. 《跳舞的线》 《滚动的天空》

这两款相比前面的音游难度更加低的亚音游更接近休闲街机游戏，收入主要来源于内购和广告，其中内购内容包括道具、皮肤、提前解锁新关卡、免广告功能等。通过免费和低难度吸引较大的玩家流量，之后通过广告转化为稳定收入，内购作为补充。

回到《Beatstar》，这款游戏更类似于《节奏大师》的商业模式，但是盈利模式更为缺乏，并且英文歌曲相比中文歌曲有着更高昂的版权费用。仅有硬核音游的计分模式导致难以吸引一般玩家，内购较缺乏对于攀比性玩家的吸引力，并且在硬核音游方面相当不方便的UI设计（过大的按键遮挡判定线，与精确点击的需求相冲突）使得硬核玩家更偏好其他游戏。这些因素叠加最终导致了Beatstar的彻底失败。

## 五、游戏结构拆解思维导图

