

终极细胞 投资招募书



概述

游戏简介

- 终极细胞 是一款
- 在线即时战术 科幻背景 游戏
- 玩法已经得到市场验证
- 产品具有三点特征：轻量 清奇 可病毒式传播
- 现阶段Demo展示：
- <https://www.bilibili.com/video/BV13u4y1j7GK/>

投资目的和意义

- 以独特创新的产品特征，以小成本，迅速有效的占据即时战术游戏的市场
- 产品已经完成了初步的开发和市场验证，拥有一定规模的玩家群体，需要投入资金进行后续的开发和推广

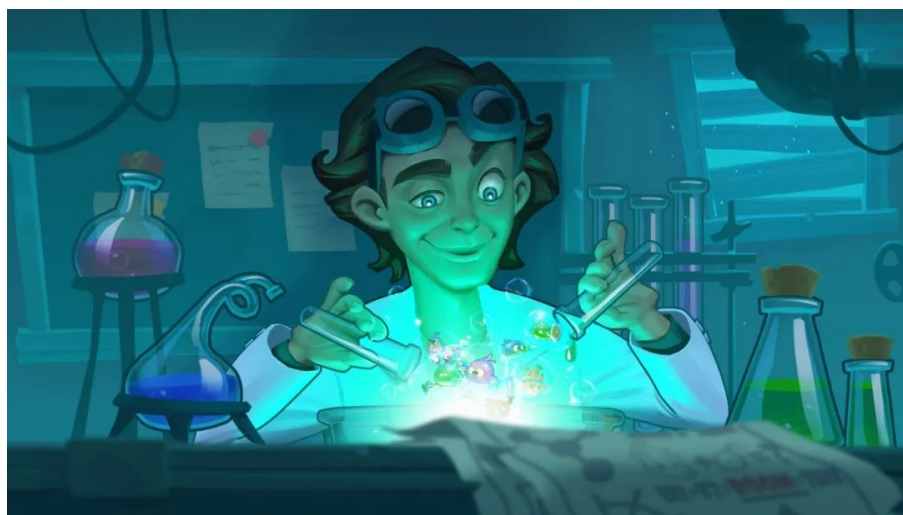


项目背景

- 在后疫情时代，和AI技术快速发展的时代背景下，中国游戏市场已经浮现出了一些新的趋势。

- 玩家对大公司普遍出现信任危机，优质的独立游戏团队如雨后春笋般涌现，煞有欧洲文艺复兴的态势，但整个行业甚至头部公司尚未形成可以保证产出质量的方法论，多以抄袭和借鉴为主，所以新时代已经到来，且市场格局尚未定型。
- 自从2015年之后，游戏市场份额得到验证，资本大量涌入游戏市场，这使得游戏全民化，彼时游戏多以本能冲动进入玩家视野，一直持续到今天。
- 在观察游戏市场发展时间较早的日本和欧美，不难得出玩家对游戏喜好的趋势是由：本能冲动层 转向 自我实现层。以日本为例，这一转折点出现在1990年日本经济衰退之后，而超级IP的崛起，如 超级玛丽、大金刚、柏青哥游戏机... 也是在这一时期前后。也许是在经济低迷时期人们的生存意义缺失导致的这一现象。
- 那些跟上玩家喜好趋势变化的公司，如任天堂，世嘉，索尼，科乐美，卡普空，南梦宫...获得了巨大的成功。
- 又如欧洲的工业革命，因继承了文艺复兴的精神，如约而至。这也映射着中国的现状，游戏行业的多元化会促成一次思想革命，继而影响到实体经济，所以当今的游戏行业应当承担更多的社会责任，以多元和创新造成一次有效的思想启蒙。

投资项目介绍



终极细胞是一款开荒型实时在线1V1策略手游，玩家将化身各种意识形态在微观世界带领你的细胞走向胜利。

全新的玩法体验：



俄罗斯方块的经典阵型组合结合战术策略对抗带给你前所未有的游戏体验。

俄罗斯方块+即时战术

丰富的机制：

不同的阵营意识形态和技能果实搭配打出千变万化的战术流派。



阵营+果实树

新颖的世界观：



充满想象力的微观宇宙和故事情节，见证你成为未来世界的头号玩家。

微观世界+近未来

游戏玩法描述：

• 对战空间：

10*20的棋盘格

• 对战时间：

每回合180秒。

• 对战目标：

1. 像市中心的房子不要钱一样 占领每一寸土地
2. 想办法别让对面的抢到

• 操作对象：

四种基础款猛男细胞：

1. 银枪（攻击型）：攻击力中，生命值中，攻击速度中，攻击距离2格
2. 肉盾（防御型）：攻击力无，生命值高，攻击速度无，攻击距离无
3. 大宝剑（均衡型）：攻击力高，生命值中，攻击速度中，攻击距离1格
4. 彪男（速度型）：攻击力低，生命值低，攻击速度快，攻击距离8格

猛男滋养/培养二合一舱：

*每12秒制造4个随机猛男

*每6秒滋养并升级猛男

*不喜欢的猛男组合可以点击 培养舱 下方的按钮退货

• 操作规则：

1. 点击观察猛男细胞组合
2. 再次点击旋转猛男细胞组合
3. 拖出棋盘格阻止猛男从培养舱中出场
4. 拖拽猛男细胞组合从培养舱中出场
5. 拖拽猛男细胞组合摆到合适的位置

• 策略行动：

0. 发挥自己的想象力带上家伙 再战斗
1. 排成一排 会发生好事
2. 排成一列 会发生好事
3. 到达底线 会发生好事
4. 占领明显少于对方 会发生好事
5. 猛男之间互相摩擦 会发生好事
6. 吃到紫色植物 会发生好事
7. 吃到绿色植物 会发生坏事
8. 吃到蓝色植物 会发生好事 对面吃到是坏事
9. 关注猛男们的血量
10. 关注猛男们的士气
11. 关注头像旁边的进度条 满了会发生好事
12. 点击自己的猛男老大 嘲讽对手

最新情报

目前开发进度：

故事：

美学：

机制：

技术：

项目大事件：

头脑风暴：23年4月24日

焦点小组测试：23年6月24日

纸面原型测试：23年7月26日

白盒原型测试：23年7月31日

工作原型测试：23年10月7日

焦点小组测试：23年11月18日-19日

TAP预约

微信公众号

玩家交流群QQ:879516542

如果您对我们游戏感兴趣或对策略类对战类游戏有兴趣和建议，欢迎加入我们的玩家交流群，也可以加入公众号留下您的宝贵建议，我们十分珍惜和尊重每一位玩家的意见，这对我们至关重要，也欢迎来H4馆展台B-09体验游戏免费领取游戏周边哦。

投资需求

收益预期

- 将游戏市场目标定义为爆款产品。（月流水3000万以上）
- 手机端即时战术类，以SupperCell旗下的皇室战争为例，生命周期在5-6年。
- 以爆款产品配置团队，需要资金15万/月，预计开发周期为6个月，总计90万。

具体分配和预算

产品开发成本

- 高级艺术家 2.5万
- 高级游戏设计师，高级前端工程师 2.5万
- 高级算法工程师 2.5万
- 高级架构师 3万
- 高级全栈程序 4.5万
- 高级执行策划 2万
- 商务 1万
- 初级程序 0.8万
- 研发外包项目：2万
 - 美术外包：2万
 - 音乐外包：0.12万
 - 程序外包：单次 0.5万
 - 发行外包
- 杂项费用：1万
 - 场地租金
 - 行业交流
 - 团建
- 总共：15.5万/月

团队介绍

当前全职

- 高级艺术家：
 - 张亚飞
 - 11年工作经验
 - 有爆款项目经验
- 游戏设计师，高级前端工程师：
 - 沈捷翔
 - 10年从业经验
 - 伦敦金斯顿游戏设计硕士
- 投资人，商务：
 - 缪明辉

待招募人员

- 高级后端算法工程师：
 - 张威
 - 10年+从业经验
 - 曾经任职国家航空航天局

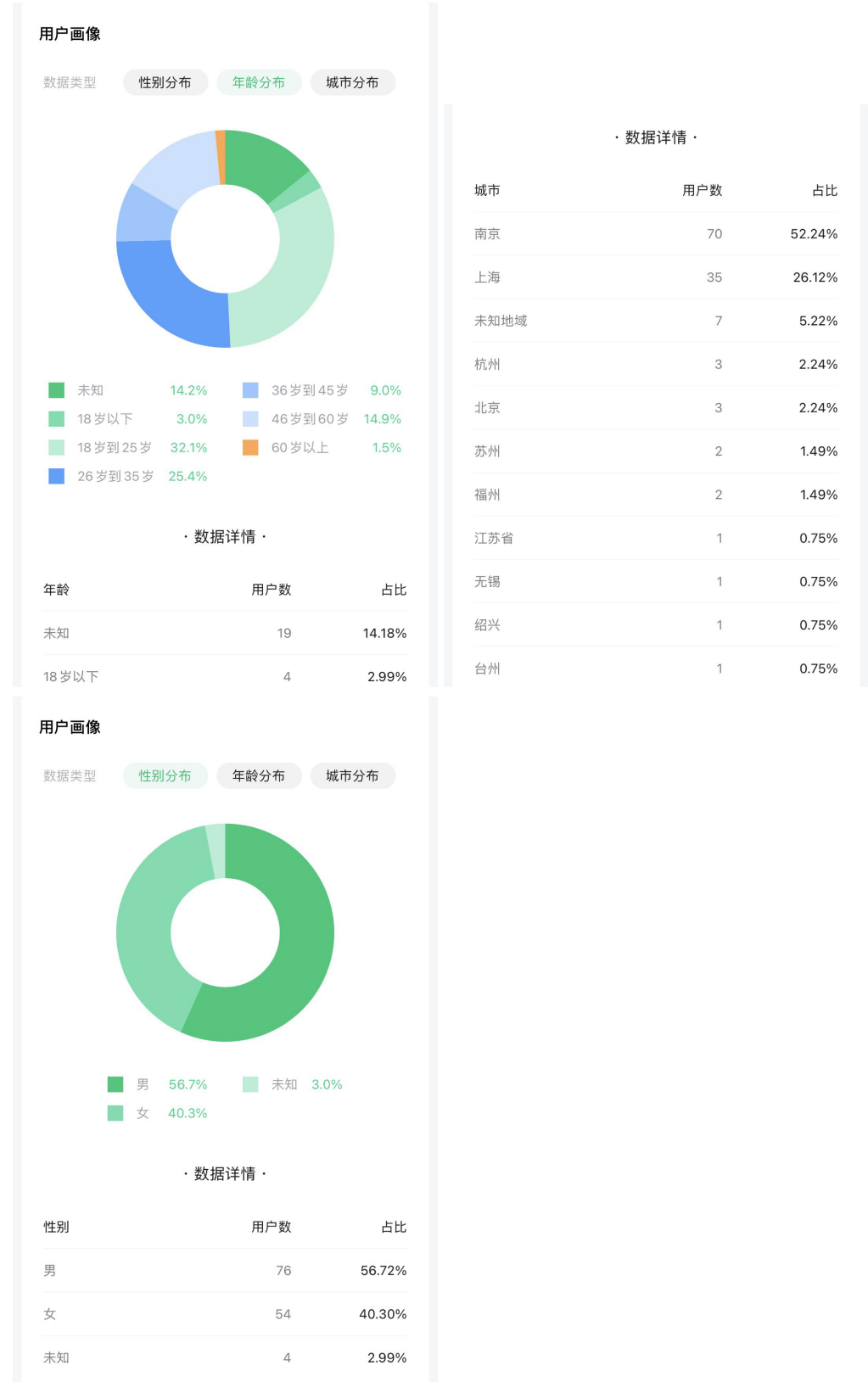
- 高级计算机科学架构师：
 - 裴国威
 - 10年+从业经验
 - 现任南京艾迪亚技术总监
- 高级主策划：
 - 多位人选待定

市场验证

市场定位

- 拥有碎片时间的18-35岁都市泛用户

用户画像



营销策略

- 通过极致的游戏品质和创新的玩法获得种子用户
- 通过在线游戏的方式，造成病毒式传播，迅速扩大用户规模
- 前期在版号申请期间，以用户日常消费获得游戏内奖励的模式
- 和线下第三方支付平台合作，收取用户引流费用
- 后期在版号申请通过后，获得除引流费用外的游戏内购获得的收入

风险控制

可能面临的风险：

- 服务器风险：
 - 一台服务器可能只够数千个玩家同时在线，一台服务器的成本在三到五万元之间。
 - 很多网游的服务器都是一组好几十台上百台，这个成本就非常高了。
 - 腾讯云的一台4核8GB服务器为例，如果需要200M的带宽，价格是16043.50元一个月。
- 前期投入产出比风险：
 - 在获得版号之前，游戏无法获得收入。
- 人员流动风险：
 - 关键/高级岗位人员产生流动。

风险控制措施和预案：

- 服务器风险：
 - 按照最好的情况判断，我们可以把游戏优化到极小的带宽以缩减开支。
 - 最差的情况，在盈利之前，游戏需要离线模式，或者局域网连接对战，形式的客厅游戏，以减少服务器开支。
- 前期投入产出比风险：
 - 因为团队规模比较小，且产品创新而精美，符合独立游戏参赛资格。可以尽可能的参加比赛以抵充前期的成本。
 - 或者在获得版号之前，先在海外平台上线离线版本，或者将体量缩小到微信小游戏的规模，获取广告收益。
- 人员流动风险：
 - 保证匠心的核心团队的品质，打造一支值得互相信赖的精英团队。
 - 需要有更远大的目标，以激励人员的长期投入。
 - 除了金钱激励，还可以给予期权激励，以减少人员流动。

预期成果

产品目标：

- 就如我们Weplay的首次参展，将产品影响力，在2天内从20人扩大到200人，在内地市场尚未成熟之前，我们需要以最快速有效的手段扩展到亿级用户。

发展规划：

- 在获得足量的影响力后
 - 可以参考 SupperCell 旗下产品
 - 公司成立于 2010 年 5 月 14 日
 - Kodisoja 、 Paananen 向该公司投资了25万欧元。
 - 芬兰技术创新融资机构Tekes向他们提供了40万欧元的贷款。
 - 次年10月，Supercell通过种子轮融资筹集了75万欧元，其中包括来自London Venture Partners和Initial Capital的资金。
 - Supercell 开始开发的第一款游戏 Gunshine，可以在Facebook上使用浏览器或移动平台玩。游戏原型在八个月内就准备好了。
 - Gunshine完成后，Accel Partners也于2011年5月向该公司投资了800万欧元。
 - 2011 年 11 月，Supercell 放弃了 Gunshine。
 - 原因有三个：

- 玩家兴趣不够长、玩起来太难了、移动版效果不如浏览器版。
- 充其量，该游戏有大约五十万玩家。
- 2012 年 5 月，Hay Day 成为 Supercell 的第一款国际发行游戏。
- 在 2013 年每天产生 200 万欧元的收入。
- 在两年半的时间里成为世界上最赚钱的游戏之一。
- 该游戏会定期更新，并由一个由14人组成的团队进行维护。
- 2016年，该公司腾讯控股以84亿欧元的价格收购了该公司81.4%的股份。
- 旗下五款手机游戏：Hay Day、Clash of Clans、Boom Beach、Clash Royale、Brawl Stars
- 这些游戏都是免费游玩的快节奏游戏
- 我们需要改变市场对游戏行业的刻板印象
- 让游戏可以承担更多社会责任
- 我们需要反哺实体经济
 - 2023年，伽马数据在用户调研中发现
 - <http://www.stcn.com/article/detail/989882.html>
 - <https://m.civiw.com/report/20220928094207202>
 - <https://36kr.com/p/1932732031797891>
 - 有近六成IP用户,会优先选择IP产品。
 - 例如：
 - 原神 国内外联动/联名活动高达13次
 - 其中包括：必胜客、肯德基、凯迪拉克、罗森...
 - 荒野大乱斗 和 Taco Bell
 - 但鲜有下沉市场的IP产品
 - 所以各类第三方支付小程序将成为我们的突破口。
- 以达到社会级别的共赢
- 在财力和社会影响力达到一定程度后
- 我们需要进入科技领域，打造一种闭眼就可以上传意识的传输设备
 - 可以参考 伊隆·马斯克 和八名其他联合创始人创办的 Neuralink
 - Neuralink 于2016年成立
 - 2019年7月，它已收到1.58亿美元的资金（其中1亿美元来自马斯克）

投资计划

时间表

- 封闭测试：24年2月 - 15万
- 内部测试：24年3月 - 15万
- 终极测试：24年4月 - 15万
- 正式上线：24年6月 - 30万
- 运营维护：24年7月 - 15万

详细计划

计划由市场反馈和游戏主题驱动

战斗界面

- 前期优先级：
 - 拖动放置的操作算法优化，目前反馈手感卡顿。
 - 战场对象的“详细信息”二级弹窗。
 - 双方士兵的区分度增强。
 - “棋盘格”过于密集导致操作困难，需要优化。
 - 需要比占领格子为目标，更疯狂的体验。
 - 改变战斗时飘字的表现形式，目前过于突兀。
 - 作战士兵的状态系统，方便玩家清晰了解士兵的状态。
 - 需要多一些可对战场造成直接影响的“操作”设计。
 - 增强俄罗斯方块的玩法反馈。
 - 增强士兵行为的反馈，让士兵之间的战斗更加有趣。例如互相推搡。
 - 士兵的血量系统需要优化，目前反馈较弱，且不明确。
 - 单边兵种之间的区分需要增强，目前差异较弱。
 - 整体画面再做减法，部分玩家反馈观感过于复杂。
 - 以强上手反馈为目的，需要形状特征产生的合成系统/机制，例如：2x2 合成一个大单位。
 - 以强上手反馈为目的，可以增强一些单位之间的协同和互动。
 - 需要合并一些复杂的机制，做到“小而集中”。
 - 为了强调表达的流畅度，需要区分离散和连续空间。目前完全是离散的空间。
 - 为了增强上手度，玩家的每一步操作需要增加对战场的影响。
 - 为了增强上手度，需要一种方式让玩家更容易的选中自己想要的单位。
- 中期优先级：
 - 为了强调战术，需要有很明确的优势劣势示意。
 - 为了增强战术，兵种之间需要存在一种强克制关系。
 - 刷新功能的“时间成本高”的收益过小，导致玩家不愿意使用，需要优化。
 - 如何打出类似“屯牌”的操作，以增加玩家的战术感。
 - 需要为“假动作”保留一定战术空间，而非完全明牌。
 - 需要增强一些可以翻盘的机制。
 - 以新手引导为目的，需要单机PVE引导部分。
 - 为了让过程体验更加流畅，需要对前期和后期的“垃圾时间”做一定的处理和设计。
- 后期优先级：
 - 以强机制反馈为目的，配合砖块形状，设计英雄单位产出机制。
 - 继续强化道具技能被动此类属性以增强战术感。

UI界面

- 前期优先级：
 - 为了增加玩家的粘性，和单局战术的变化，需要增加卡牌的构筑系统。
- 中期优先级：
 - 设计有效的经济循环系统，以增加玩家的粘性。
 - 增加英雄的选择，以增加玩家的粘性。
- 后期优先级：

- 信息的“红点提示”系统搭建（可选择关闭提示）。

其他

- 前期优先级：
 - 整体体验设计：
 - 需要“消消乐”般的强上手反馈，
 - 中期强调战术化深度，
 - 后期强调知识产权运作 和 大世界观的建立。
- 中期优先级：
 - 以增加 战术点 和 战术差异化 和 博弈空间 为目的，接入“果实”系统。
 - 以心流曲线设计 和 付费点 为目的 进行 数据埋点。
- 后期优先级：
 - 音乐/音效 部分被部分 玩家反馈过于“沙哑”，需要优化。

合作意向

- 国内发行商
 - 游族网络
 - 北京海中游科技
 - 上海游陆信息科技
 - NeoGamer
 - 663Games
 - Pixmain
 - 狗狗社
- 海外发行商
 - GameConnection
 - Sofish
 - 101XP
 - crpk.pl
- 媒体曝光
 - ChinaJoy
 - Weplay
 - Noctua Games
 - 游戏陀螺
 - 游益
 - 机核网
 - 好游快爆

联系方式

- 沈捷翔
- 邮箱：752523247@qq.com
- 电话/微信：15365119616