分析对象： 《三角洲行动》 “蚀金玫瑰”皮肤抽奖系统

### **一、设计背景与目标**

**•** 核心目标：

**•** 营收驱动： 提升游戏收入

**•** 玩家需求满足： 提供“蚀金玫瑰”这一高稀缺性、高吸引力的视觉与身份象征道具。

**•** 活跃度与话题性： 通过抽奖的随机性与社交分享（如抖音上炫耀、欧非对比），刺激社区讨论与玩家氪金。（我就是看抖音上全是前四发抽出来，自己跟着抽结果越抽沉没成本越大，最后保底）

**•** 长期价值塑造： 确立“蚀金玫瑰”作为顶级皮肤的稀有地位，为未来类似活动/皮肤奠定价值认知基础。

**•** 目标用户：

**•** 追求角色专精的核心玩家。

**•** 具有较高付费意愿与能力的中/重度玩家。

**•** 容易被稀缺限定物品驱动的玩家。

**•** 享受抽奖博弈快感或被社交分享刺激的玩家。

### **二、抽奖系统核心机制分析**

**•** 基础模式： 付费抽奖

**•** 货币： 金币（高级付费货币，需充值购买）。单次抽奖定价需结合整体经济系统（如：充值6元60金币，充值30元320金币 - 提供小额折扣）。

**•** 奖池构成：

**•** 头奖： “蚀金玫瑰”角色皮肤（极其稀有）。

**•** 次级奖励： 武器皮肤、挂件、喷漆、角色动作、名片背景等。

**•** 核心机制 - 梯度抽奖：

**•** 设计： 梯度抽奖机制是此类高价值物品抽奖的核心体验保障和付费重点。

**•** 实现：

**•** 设定一个固定抽奖次数（如8次）。

**•** 玩家在达到该次数时，必定获得“蚀金玫瑰”皮肤。

**•** 次数越往后需要的金币越多。

**•** 重要性：

**•** 降低玩家风险厌恶： 玩家明确知晓最大投入成本，避免“无底洞”恐惧，提升付费信心。

**•** 提升付费上限： 明确保底价格点（如8抽约为1100元），成为目标明确的高付费玩家的消费锚点。

**•** 合规性： 符合关于网络游戏抽奖必须公示概率和设置保底上限的法规要求。

**•** 核心机制 - 概率设计：

**•** 公示原则： 公示各稀有度物品的概率。

**•** “蚀金玫瑰”概率： 极低（如 0.08%）。低概率是维持其稀缺性和高价值感知的关键。

**•** 软保底/递增概率：

**•** 奖池奖励固定，不会抽到重复奖励，每次抽中“蚀金玫瑰”的概率开始阶梯式显著提升

**•** 优点：

**•** 优化体验： 接近保底时提升中奖希望，缓解连续未中奖的挫败感，制造接近成功的兴奋点。

**•** 促进付费： 玩家在概率提升阶段更易产生“下一次就中了”的冲动消费。

**•** 提高沉没成本： 玩家抱着不保底的心态抽，只要没出就相当于白抽，增加玩家抽到大奖前的沉没成本，刺激玩家一直到抽中大奖。

**•** 核心机制 - 梯度付费：

**•** 低消费玩家在前几次收费不高时会抱着碰运气的心态尝试抽一两次，增加游戏营收

**•** 中高消费玩家会因为不愿前几次抽奖浪费而去抽完保底

### **三、经济模型与商业化分析**

**•** 定价策略：

**•** 单抽价格： 锚定玩家对抽奖成本的基础认知。需与游戏内固定充值金额形成合理联动。

**•** 梯度付费： 鼓励低氪玩家尝试抽一两次奖，获得原本低氪玩家不会付费的部分。

**•** 保底总价： 是属于中高氪玩家的核心定价点

**•** 对标其他顶级皮肤的直购价格

**•** 考虑目标用户的付费承受能力。

**•** 结合概率模型计算期望价值。

**•** 期望价值：

**•** 玩家平均需要花费多少才能获得“蚀金玫瑰”。

**•** 计算（简化）： EV = 1 / P (蚀金玫瑰概率)。（若采用软保底递增，计算更复杂）。

**•** 设计目标： EV 应 显著高于保底总价。这意味着大部分玩家需要接近或达到保底才能获得，少数幸运儿（欧皇）能以远低于保底的成本获得，制造反差和话题。保底价是玩家心理安全线，EV是实际平均成本线。

**•** 次级奖励价值：

**•** 填充物价值需足够低，以衬托头奖价值。

**•** 次级奖励（如武器皮肤）需具有一定吸引力，让未抽中头奖的玩家也能获得“有价值”的安慰，减少挫败感，避免“血本无归”的负面体验。

### **四、玩家体验关键点**

**•** 透明度与信任：

**•** 清晰公示： 在抽奖界面显著位置展示完整奖池内容、所有物品概率（尤其是“蚀金玫瑰”概率）、保底规则（次数、是否重置）。

**•** 抽奖记录： 提供玩家查询奖池进度的功能。

**•** 抽奖仪式感与反馈：

**•** 高品质动画： 抽奖过程（尤其是抽中稀有物品时）应有强烈、独特的视觉和音效反馈，制造惊喜感和获得感。抽中“蚀金玫瑰”时的出场动画与抽中其他物品时不同。

**•** 进度可视化： 清晰展示玩家距离保底还有多少次抽奖（奖池进度）。

**•** 社区分享： 提供便捷的分享功能（炫耀抽中截图/动画），利用社交传播放大活动影响力。

**•** 挫败感管理：

**•** 保底机制： 是管理挫败感最核心的工具。

**•** 软保底/递增概率： 如前所述，能有效缓解后期挫败感。

**•** 次级奖励价值： 确保非头奖也能获得有用或喜爱的物品。

**•** 公平性感知：

**•** 严格遵守公示的概率规则。

**•** 确保保底机制对所有玩家一致生效。

**•** 避免任何可能被认为是“杀熟”的设计。

### **五、潜在风险**

**•** 风险：

**•** 付费压力过大： 保底总价过高可能导致玩家反感，尤其是学生党或休闲玩家，引发“逼氪”舆论。

**•** 价值稀释： 如果后续推出过多类似顶级皮肤或获取方式更简单，会削弱“蚀金玫瑰”的稀有性和价值。

**•** 社区负面情绪： 大量玩家保底才出与欧皇一次就出做对比，容易在社区聚集负面情绪。

### **六、总结**

“蚀金玫瑰”抽奖系统是一个典型的以高稀缺性、高价值物品驱动付费的梯度抽奖设计。其成功核心在于：

**•** 强吸引力头奖： “蚀金玫瑰”本身的设计质量是基础。

**•** 可靠的硬保底机制： 是玩家付费的信任基石，必须清晰透明。

**•** 精心设计的概率与期望值： 在确保商业目标的同时，利用低概率和少数欧皇案例制造话题与反差。

**•** 玩家体验优化： 通过透明度、仪式感反馈、挫败感管理来平衡付费压力，维护玩家情绪和长期口碑。