# 《刀塔传奇》付费设计分析

Chevay

## 账号情况

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 游戏时长 | 25天 | 等级 | 54级 |
| 付费 | 100RMB（VIP5） | | |
| 竞技场排名 | 500/30000 | | |
| 服务器 | APP Store 33区 | | |
| 英雄数量 | 获得18个英雄，培养其中12个 | | |

## 总述

《刀塔传奇》完美诠释了创新的价值。创新且有乐趣的玩法+创新的付费设计思路，成就了它优异的表现。

首先，付费节奏中穿插了强->弱->强->中的付费刺激，付费刺激较为平和，洗用户的时间滞后，利于留存。

其次，付费空间中设置了最低消费、无上限消费和玩家自适应消费能力的宽广空间（重点）。

然后，基于消费层次布局资源线，并在消费层(横向)与资源线(纵向)的交叉处布局刺激点。

最后，也是最重要的：它的设计思路不再是抓大R的高端付费，而是将设计重点放到了中小R上（付费500-5000）

[按住Ctrl后点此查看[结论汇总]](#_三、结论汇总)

## 一、付费刺激的节奏分析

[按住Ctrl后点此直接查看[分析结果]](#_1.3_小结)

### 1.1 付费欲望

* 游戏1-2日付费欲望较强（动力来自于产品质量的认可）
* 游戏3-5日内的付费欲望极强（动力来源于十连抽和竞技场排名）
* 游戏6-13日的付费欲望较弱，没有付费压力，但玩的很爽（希望付费后玩的更爽）
* 游戏14-20日付费欲望极强（感受到远征玩法极大的挫折），但也一度想要流失
* 游戏20-25日，无付费欲望，掌握了玩法，度过了“艰难期”
* 25日及以后，付费欲望一般，受付费习惯、版本和活动影响，非R已流失

### 1.2 记忆深刻的付费刺激点

* 购买月卡与300钻石礼包(双倍)【★★★★★】

25元购买月卡，立刻到账300钻(价值30元)，并且在之后的每天可额外领取120钻（12元），合计300+30\*120=3900钻，性价比超高

* 30元礼包（每个账号限购一次）【★★★★】

充值30元可额外获得300钻（共600钻，5折）并且送英雄（2星冰女），达到VIP3

* 十连抽【★★★★★】

首次付费25+30=55元后，约有1500钻。加上开服活动、副本奖励和竞技场排名奖励约1900钻，但十连抽需要2590钻。如果等月卡到账至少需要2-3天，等待期的付费欲望极强

* 10级开放竞技场【★★】

军团达到10级参加竞技场后，首次达到最高纪录会赠送大量钻石，并且会根据排名每日发放少量钻石和竞技场积分（兑换PVP英雄）。冲击竞技场排名对付费有一定刺激作用。

**上述刺激点均发生在1-5日内，该期间付费欲望极高**

* 30级开放英雄试炼第二级【★】

英雄试炼会产出玩家进化英雄的核心材料，分别在25、30、60、75级开放4个级别的试炼。25级试炼难度很低，忽略不计。30级试炼略有难度，会对玩家产生一定的刺激，但刺激不强烈（点此查看原因）。

* 30级开放燃烧远征【★★★★★】

燃烧的远征是玩家使用自己的英雄与电脑匹配的15个对手车轮战，其中设置铜宝箱\*10、紫宝箱\*4、金宝箱\*1。远征可获得远征积分（兑换PVE英雄），并且是金币的最大产出地（每日免费金币产出占比80%+），前期由于活动赠送大量金币，所以无法打通15关并没有太大的压力。但在40级以后，金币极缺，无法通关则意味着损失大量金币，此时给玩家很大的压力和付费刺激，一般玩家能通过13关（获得全部奖励的65%左右）。强大的压力会迫使玩家要么付费、要么流失。

**PS：上述刺激点发生在14日-20日，也是流失高峰期，根据莉莉丝CEO王信文的描述，刀塔传奇的30日留存为30%，可能是老版本的数据并有夸大。1.8版本的两次重大更新（1.调整技能点冷却时间 2.更新定位大R的新英雄）提高了刀塔传奇的付费，同时也加大了流失。如果付费100元的玩家在3万人的服务器中排名500位，可认为活跃用户在5000人以内，即30日留存约17%。**

* **新英雄更新【**★★★**】**

推出新英雄时，会对玩家有较大的付费刺激（抽得英雄和培养英雄），但对我没有太大的吸引。经历了一定时间的游戏后，玩家对培养英雄的成本有所了解，使得我这类免费玩家明确的知道即使获得了新英雄，也不一定有经济实力培，。所以新英雄推出对付费率的提高帮助不大。但通过公会了解到，新英雄的推出对付费在1000元左右的付费玩家是有吸引力的。

### 1.3 分析小结[[返回]](#_一、付费刺激的节奏分析)

游戏过程中的刺激不是很平顺，可能跟我玩的时期有版本更新及策略调整有关。但付费节奏可以做出以下小结

* 利诱性刺激大于压力性刺激（让你知道付费玩的更爽，而不是压力太大逼你付费）
* 压力性刺激后置（不会像页游、手游大掌门等前期给予压力并开始淘汰非R用户）
* 压力性刺激比较平和（PVE刺激多于PVP刺激）

## 二、付费刺激的构成分析

[按住Ctrl后点此直接查看[分析结果]](#_2.5_小结)

付费刺激的构成主要由两大模块构成，我分别将其分为“内部“和”外部“。

“**内部**“是指游戏内置的系统对玩家的付费刺激设计，包括核心玩法、成长体验、VIP、商城和关卡设计等。这部分将详细分析，对这些系统的分析基于”数值“和”体验“。

“**外部**“是指非周期性的运营活动、版本更新等引发的消费刺激，这部分将简要分析。

### 2.1 内部-付费空间分层设计

付费空间一共分了三层

* 低保付费层
* 自适应付费层
* 无限付费层

其设计思路的创新处在于：**不再一味的追求“最大付费空间“**。而是将重点放在了“提供给用户一个他自身可接受的每日消费保底”，即自适应付费能力层。

#### 2.1.1 关于付费空间和无限付费层

首先我们通过数据分析计算合理的“最大消费空间”是多少（**结论是30000RMB**，以下是分析过程）

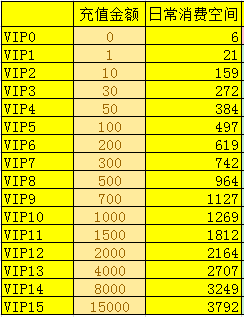
最值得培养的英雄（含RMB英雄）目前一共12个，算上3个凑阵容的英雄集齐3队（PVP队、PVE队、炮灰队）。

英雄分别为：SF、DK、DP、敌法、巫妖、骷髅王、白虎、沉默、电魂、小黑、美杜莎、小鹿；加之凑整容的高性价比英雄：风行、潮汐、冰女等，一个RMB玩家需要培养的英雄为15个。他们全部满级+进阶紫色3+5星+满技能的花费约为（游戏周期60天）：

* 开宝箱获得英雄花费约8000RMB
* 满级和升星花费约12000RMB
* 进阶紫色+3花费约10000RMB
* 满技能的花费约20000RMB

乐观估计，考虑RMB玩家的英雄肯定多余15个，并且可能有花“冤枉钱”，我们可以认为其付费空间不超过10W。虽然付费空间不大，但是“效率高”，都是用户乐意付费的地方。

其次，我们分析“每日付费空间”。由于付费功能随着VIP等级和兵团等级开放，于是通过数据统计得出下表（详情见附录）



日常消费空间是指玩家每天把VIP特权所提供的购买体力、点金手、重置副本、购买商城道具等消费功能全部使用一次的花费，也就是说：如果用户今天不进行抽宝箱，那么V15的玩家把所有功能消费一次只会花费4000元左右。

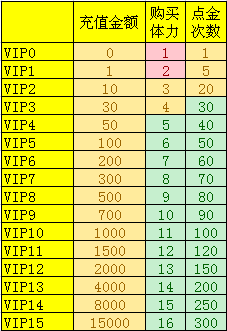
最后，如果实在要花掉很多钱怎么办？开宝箱是没有限制的，但开宝箱同样不是一个长期需求，当获得了心怡的英雄后，宝箱就变得没有价值。系统上虽然提供了无限消费层，但这显然不是设计的重点（从数据可以看到，开宝箱的消费空间是英雄成长中最低的，仅8000元左右，符合“低价获得，高价培养”的设计理念）。与其说开宝箱是无限消费层，不如说他是一个“动态调节”付费的水库，用于吸纳冲动性的大额消费，但其设计目的并不是吸引你投入“海量”的钱。

**上述分析说明了：其商业模式并没有一味的追求“消费空间”一定要很大**

#### 2.1.2 自适应消费能力层

《刀塔传奇》设置了大量的自适应消费能力层，给每个付费能力段的人提供了一套“日常消费方案”。

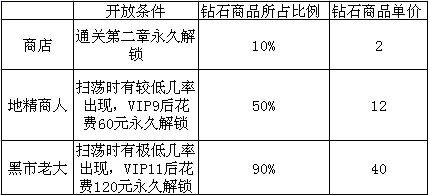
首先来看最核心的两条资源线：体力和点金



体力购买价格递增为：5、5、10、10、10、10、200、200、200、400…

点金购买价格递增为：1、2、2、2、4、4、4、4、4、4、10…

其次是商城系统的相关数据：希娜商店、地精商人、黑市老大



最后分析不同层次玩家的每日消费情况：



通过购买体力、点金和商店消费价格递增的交错设计，使得对应消费能力的群体会有一个自己可接受的“最高性价比”消费方案(层)。上表只列举了几个玩家消费较多的组合方案，这些组合方案使得月消费100-5000元的玩家，都能找到适合自己的日常消费，这部分消费保障了营收的稳定性。

同时，通过VIP限制，中小额付费玩家是不会看见高层的付费空间，减少了中小额付费玩家的心理压力。

比如V2的玩家，每日购买体力的次数在2-3次（每日赠送120钻可购买2次，加上免费途径获得的钻石，可以使得第一个月中有2/3的时间可以购买3次体力），而V2的体力购买次数限制为3。V2玩家会感觉到他在这个“层”中的消费空间已经用完，自己很有RMB的优势。

比如 V5的玩家，每日购买体力的次数在2-4次，系统提供的最大购买次数是6次，而不是10次或者更多。这同样让中小额付费玩家始终感觉到：“在这个层级中，我已经付费了大部分，我很有优势”，并且依然提供2次的额外付费空间作为利诱刺激。

**上述分析说明：丰富的分层与消费空间的封装，减小了中小额付费玩家的心理压力，同时给有能力付费的玩家看见适当广阔的付费空间作为利诱。**

#### 2.1.3 低保消费与付费习惯的培养

与自适应付费层相互融合的系统则是“低保”消费系统和它对付费习惯的培养。游戏商城中设置了月卡功能，花费25元即可购买300钻石，并且每日赠送120钻，持续30天。月卡具有极强的消费刺激能力：

* 提升付费率
* 消费前置
* 提高驻留
* 将10元党转化为25元党
* 每日赠送的120钻，刚好足够2次购买体力和1次点金，培养用户消费习惯

其中培养用户习惯是非常重要的一个作用，而培养这个习惯产生的收入则相当于每个玩家每日至少贡献了0.83元。

前期大方的投放钻石，中后期以月卡持续赠送，并且通过额定的数量正好能找到对应的“消费层”，于是用户习惯就这样被逐渐培养出来了。

**上述分析说明：在培养用户的消费习惯上下足了工夫，并且让用户逐渐从“低保消费层”走向“自适应”消费层，层与层之间的接洽平顺。**

### 2.2 内部-消费点分析(资源线)

刀塔传奇的消费点多达16处，但核心资源线只有4处

1. **购买体力**
2. **点金手**
3. **宝箱(单抽、十连抽、灵魂匣)**
4. 解锁地精商店
5. 地精商店刷新
6. 解锁黑市老大
7. 黑市老大刷新
8. 普通商店刷新
9. **商店购买物品**
10. 扫荡
11. 竞技场重置时间
12. 竞技场购买次数
13. 更换昵称
14. 重置精英关卡
15. 一件附魔
16. 豪华膜拜

每个资源线都具有自己的使命：

* 体力：基础消费，贯穿整个消费层
* 点金手：中层消费，是R与非R的分界点
* 商店购买物品：高层消费，是R与大R的分界点
* 宝箱：吸纳冲动性消费

**上述分析说明：虽然资源点繁多，但主资源线还是清晰明了，并且定位精确。其他的资源点并没有贡献太多收入，使用也很冷门，设计比较鸡肋。**

### 2.3 内部-刺激点设计

刀塔传奇对刺激点的设计可谓是独具匠心，特别正对屌丝玩家这个群体做了大量的设计。

#### 2.3.1 充值设计

充值设计做到了“步步利诱，欲罢不能”，以充值额度为主线，可以看出这个“利诱”的分级非常细腻。

* 未付费用户

如果付费6元，可获得VIP1（10钻），每天可获得20次免费扫荡

* 付费6元用户

如果再付费6元(共计12元)，可获得VIP2（100钻）。游戏前期给玩家赠送了大量的钻石，加上充值6元获得，共计约100元。如果以VIP1的最大消费空间每日21元(根据前文统计)，则需要5天才能花完。V1只能购买2次体力，而V2则能购买3次，这是利诱点。

* 付费12元用户

如果计划付费12元了，为什么不直接付费25元呢？25元可购买月卡，当日到账300+120钻，并且在将来30天，每天可领取120钻，共计3900钻，**约0.07折**!

而且付费25元等于充值300钻，可达到VIP3。

* 付费25元用户

如果计划付费25元，为什么不再多付费30元呢？付费55元可达VIP4(500钻)，每天扫荡次数增加至50次，并且解锁“一键十次扫荡”功能，提高便利性。每日赠送体力可进行副本约60次，60次扫荡的操作点击简化至6次还是很方便的。并且单次付费30元**可获得2星英雄**、**额外300钻石**。25月卡+30礼包的组合应该是充值比例非常大的用户群。

* 付费55元用户

坑爹的苹果啊！充值金额只有50、100、300、500，如果想要当一个55元用户，必须充值100。苹果账户上剩下的45元怎么办呢？（如果苹果账户上本来就有余额的老玩家不用担心这个问题）此时你已经付费55元，但相当于充值了600钻，距离VIP5只差400钻。

十连抽需要2590钻，而你现在拥有300+120+600=1020钻（充值获得），通过游戏获得约700-1000钻（任务、普通关卡、精英关卡、竞技场、活动、维护）等。**即距离十连抽只缺400-600钻**。憋十连抽大家都懂得，如果正常情况下，55元用户每天可领取120钻，那么至少要3-5天才能十连抽，可是把持不住啊！看看苹果账户上剩余的45元，近在咫尺的**VIP5**以及十连抽，索性再充42吧！此时一般是充值30+2\*6=42元，可获得300+120=420钻，达到VIP5。

**至此，这套“步步利诱、欲罢不能”的充值设计，极大的将6元党转化为了100元屌丝户。**

除了上述部分，对于中产阶级的转化，充值还提供了另外两种一次性五折限购礼包，定价分别是198元和648元。

* 心理预期付费200元的用户

如果用户计划付费200元，不如尝试套餐组合：月卡+30礼包+198礼包=253元

如果购买，则相当于充值2580钻，达到VIP6。共计获得钻石4980钻。加上系统赠送钻石刚好可进行两次十连抽（5180钻）。

* 付费253元的用户

您当前的VIP积分为2580/3000，距离VIP7只差42元，VIP7开放“一件附魔”功能（虽然使用不多，但至少是多了一个功能，而不是简单的数值提高）。

* 心理预期付费1000元以下的用户

如果用户计划付费1000元以下：月卡+30礼包+198礼包+6480礼包=901元

如果购买，则相当于充值9060钻，达到VIP9（永久解锁地精商人，可使用豪华膜拜），共计获得17940钻，刚好可以进行7次十连抽(18130钻)。

* 付费901元的用户

您当前的VIP积分为9060/10000，距离VIP10只差94元。而VIP10具有极强诱惑性的“远征次数+1”，根本把持不住啊！恭喜你，你已经从心理预期1000元以下的用户转化为付费1000元以上的用户了，你的“千元防线”已被突破，等待你的是更多的用户习惯培养和不知不觉的付费。

* 付费超过千元的用户

这部分的刺激点比较少，如果是付费1000元的用户，则再额外付费500元可解锁黑市老大（VIP11），并且开启神秘魂匣（必出英雄/魂石，单价40RMB）

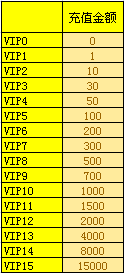
付费达到4000元获得“远征产量+50%”(VIP13)，对于每天能进行2次远征的玩家来说，相当于产量比非R多了2倍。

付费4000元-15000元的VIP体系中，没有特别的刺激点，只是福利数值的提高。

**充值设计对200元、1000元的用户进行了重点打击，可能是基于消费心理的分析，200、500、1000这些档次的付费容易在用户心中形成“坎”，即“我只花200/1000元”。打破这个心理防线对培养用户习惯也起到了积极作用。**

#### 2.3.2 VIP设计

从上文充值设计到本节的VIP设计，无不透露着一种思想：我们不再是只抓大户，而是“转化屌丝，服务中产”。充值设计在6-100元档次狠下工夫，设置了5个VIP级别！VIP充值条件如下表：



可见在VIP0->VIP10的跨度中，充值金额的条件仅仅是1-1000元。而大部分游戏的VIP10已经在几万块了。并且VIP10->VIP15的5个跨度中，充值金额则由1000激增至15000。由此可见其心思还是在1000元左右付费的用户身上，并且强调“转化培养”，而不是“刺激大户”。

VIP系统中最强烈的两个刺激点分别是“免费扫荡”和“远征次数+1”，分别设置在了VIP1和VIP10。

VIP13(4000RMB)解锁了所有的VIP功能，剩下的两级VIP只是增加付费空间而已。

**思考**：由于移动产品的支付方式在小额支付时提供便利性，而大额付费不具有便利性，于是付费群体向下移动，着重考虑中产阶级。

比如单人要在苹果上进行10W的付费，每次充值500元，需要充值200次！

#### 2.3.3 压力刺激

《刀塔传奇》在前期给予玩家的压力刺激非常小，个人认为没有起到太大的刺激作用。刺激来源分别为：

* 关卡

普通关卡的难度递增缓慢，并且通过“3星->1星”的缓慢施压方式代替了“打得过、打不过”这样的强硬施压方式。其施压部分不是给予挫折，而是给予诱惑。首次通关普通关卡可获得钻石，关卡达到3星才能扫荡。

* 竞技场

竞技场每天只能免费打5次，挑战对象是随机的，前期排名靠后，跨度较大，很难重复遇到同一个人，所以竞技场是无目标竞争，无压力。给玩家带来更多的是利诱，即首次达到个人的竞技场最高纪录时，会获得大量的钻石。后期进入100名左右，则经常能遇到相同的人，并且在竞技场刷新前恶意打排名，引发仇恨，游戏后期刺激性较强。

* 燃烧的远征

燃烧的远征在“前期利诱性刺激”和“后期竞技场的仇恨性刺激”之间起到了承上启下的作用，也是玩家首次会感受到压力的地方。可能由于抽到英雄的不同，这个刺激作用的强度和时间节点会有变化。燃烧远征虽然是系统匹配15个玩家与你车轮战，但敌方是AI控制，玩家是手操，所以归类于PVE玩法更准确。一般情况下，15关只能通过13关，获得65%左右的奖励。长期无法通关会逐步给玩家带来挫折感，因为匹配的难度随玩家自身提高而提高，所以玩家感觉：我已经当前满级、满技能、满装备了，为什么打不过！！！其通关的成功率受到阵型的极大影响，如果首抽(十连抽)出的英雄不好，那么在这里的挫折是非常强烈的。在将部分用户的付费引导向开宝箱，同时也开始导致流失。

* 时光之穴

这个玩法是个每日活动，打过NPC后，会获得英雄经验或金币，就我目前的体验而言，在对应等级开启的对应难度，是没有任何压力的。

* 英雄试炼

这个玩法是个每日活动，打过NPC后会获得英雄进阶的核心材料，由于定义了“物免”、“魔免”和“仅限女英雄”的条件，难度比时光之穴所有提高。前期会根据玩家抽取的英雄给与不同的压力。但这里的设计并没有达到给与较大压力并转化为付费刺激的目的。玩家打不过的难度（比如第二难度）所产出的道具，是目前无用，将来有用的道具。而玩家目前急需的道具则是在可以打过的第一难度产出。所以打不过又有什么关系呢？

### 2.4 外部-版本更新

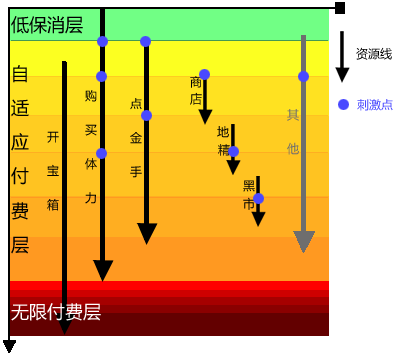
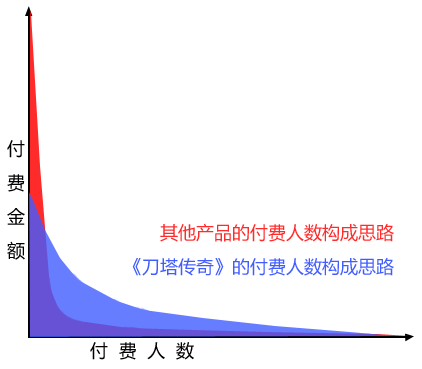
外部的消费刺激主要是活动和版本更新。

**活动**：比如之前提到的充值30元额外获得300钻的五折礼包，内置时是每个账号限购一个。活动期间则是每天可购买一个。

**更新**：增加新英雄，以新鲜感刺激用户

**调整**：将较强英雄削弱或者将普通英雄加强，以“平衡性”为借口，牵引玩家对各种英雄进行培养。

### 2.5 小结[[返回]](#_二、付费刺激的构成分析)

付费体系：横向的付费层和纵向的资源线交织，在交叉点上设置刺激点

付费体系思路：注重转化，而不是大户

低保消费层培养用户习惯，养成每天花费1元钱的习惯

自适应付费能力层宽广，成为支柱，培养每日5元、10元、20元的用户习惯

注重转化：0转50，50转100，200转300，突破1000

注重培养1000-4000区间的用户

大额付费系统刺激较弱，主要用于吸纳冲动消费

## 三、结论汇总[[返回]](#_总述)

* 《刀塔传奇》取得成功的核心在于创新和品质
* 付费刺激力度在1个月内变化趋势为：强->弱->强->中
* 前期留存较好，生命周期短，交互少
* 开服3日内付费刺激最强
* 开服7日左右，压力小，刺激较弱
* 开服14日遭遇PVE压力，压力较强，刺激强烈，促发流失
* 开服1个月后出现PVP压力，压力中等，刺激中等
* 充值设计不抓大户
* 重点放在屌丝、小R和中产的转化
* 刺激点布局精致，主要集中在500元以内
* 0转25元，25转55元、55转100元、200转300元，用户转化很强
* 突破1000元的刺激较强
* 注重1000-4000元的用户培养
* 消费空间5-10W，均为属性成长类付费
* 消费空间分层，具有一定封装性，减少了用户心理压力
* 付费点16处，付费金额主要集中在4处（体力、金币、商城、宝箱）
* 英雄培养成本远大于获得成本

THE END

=============================================

欢迎各位拍砖、批评、指正、交流!

若有需要请联系：Chevay

职位：PM

QQ：93318228

个人微博：t.qq.com/Chevay