1. **市场分析**

数据显示：2013年全年产业规模总值达到122亿元，相交2012年的65亿元市场总值，这一数字翻了一番。2014上半年中国手游市场规模更是达到了117.8亿，各大巨头都加快了其在手游市场的步伐，连早前说坚决不搞游戏的阿里巴巴最近也投资了1.2亿美金给美国移动游戏开发商Kabam。当今的手游市场跟互联网兴起初期的情况非常类似，现在进入不是最早的时候，但手游市场才刚开始进入快速发展的时期，现在是最佳的时机。

1. **团队介绍**

主程序叶春鹏：有7年的软件开发经验，曾经在Accenture，TCS，Morganstanley等知名公司工作，有海外工作经验，曾经带领团队顺利完成项目开发及测试。过去主要专注于服务端编程，此前没有做过游戏客户端的开发，但凭借着扎实的软件开发基础，在短期内自学并完成游戏服务端及客户端的整体技术构建，在三个月内，游戏的开发工作已经完成了70%以上，并且已经扫清所有功能的技术难点。（除此之外是一名游戏狂热爱好者，魔兽争霸对战在本行业未逢敌手。）

策划刘搏颖：狂热游戏爱好者，对各类游戏都有深刻的见解。有7年企业管理经验，2006年起在湛江开办电器配件加工厂，但一直觉得这不是自己追求的事业，无法发挥所长，终于在2014年变卖工厂投身到游戏事业中。

1. **项目介绍**

我们分析了国内市面上的各种游戏：

**大众化游戏：**

主要是类似《天天酷跑》，《全民打飞机》等游戏，此类游戏一般操作简单，容易上手，不会有太多故事或内涵性的内容，属于老少咸宜类。这类游戏前期导入量可能会很大，但是玩家流失量大。腾讯等大公司开发的游戏主要集中在这一类，在同质化严重的情况下，与腾讯等大公司的正面竞争拼资源，很难生存。

**中国风或Q萌系MMORPG：**

主要有《放开那三国》等各种三国游戏及《我是MT》等萌系作品，这类游戏需要一定的游戏基础，但玩家粘着度比较高。此类作品无疑取得了巨大的成功，亦因此带来了一堆抱着分一杯羹心态的模仿之品，过多泛滥的同类作品已经令玩家产生一种审美疲劳及厌倦心理，同类游戏已经进入红海。而且由于文化差异等原因，此类游戏难以开拓海外市场。

**欧美魔幻写实风MMORPG**

我们的游戏《魔法门传说（暂名）》属于此范畴，此风格的游戏在PC时代以经典之作《英雄无敌》著称，而目前类似的手机游戏代表作是Kabam公司的《亚瑟英雄传》。与耳熟能详的三国题材游戏相比，此类游戏相对小众，然而市场非常空白，玩家上手后的依赖度非常高，很难找到替代产品。

**游戏背景**

黑龙菲利普斯把灾难带来人间，巨龙之炎席卷希伯轮大陆，勇士亚伦举 起真理之剑联合夜精灵迦南，矮人国王土巴，半兽人多单，人马亚实基拿迎战黑龙，黑龙败走。直飞入时光之洞。五位英雄碍于时光之洞的神秘力量，无法进入。唯有在时光之洞附近的无主之城周边建立王国，看守黑龙。随着时日的流逝，五大主城的之间的矛盾日益增大，五大主城之间的战争箭在弦上……

**游戏模式**

《魔法门传说》是一款欧美魔幻写实风卡牌类大型多人在线RPG游戏，玩家可以通过野外冒险随机获得宝物及卡牌，提升自己队伍的战斗力，在野外冒险的时候，会遭遇到NPC或者其他玩家，击败他们就会获得相应的奖励。同时，游戏提供内购的方式使得玩家可以随机获得强力的卡牌。

这是一款重社交的手机游戏：

游戏提供即时聊天功能，增强玩家的沟通及游戏代入感。

为了加强玩家之间的交流，游戏设计了一个强化的公会系统。此系统机制有点类似NBA的俱乐部联盟，玩家根据自己的战斗力会有不同的身价，公会根据会员身价的不同发放工资。公会的资源是有限的，因此避免过多大RMB玩家进入同一公会，垄断游戏资源，均衡了各公会之间的力量，同时玩家亦会为了提高自己的身价有欲望获得更好的卡牌。

玩家可以投票竞选公会会长，以及在不时开放的公会拍卖行拍得自己想要的卡牌。

除此之外玩家可以在每日更新的竞技场跟其他玩家PVP，根据竞技场的不同，获得相应的奖励。另外还有公会竞技场给公会之间比赛，玩家以公会的名誉出战，为公会获得名次并为自己获得公会贡献值，最主要的是，加强了公会内玩家的归属感。

**游戏主界面**

游戏采用写实拟物的菜单风格，点击建筑进入相应功能，增强代入感。



**野外探险**

与其他游戏的推图方式不同，游戏采用了角色自由移动的方式。如下（效果图）



骑士代表的是玩家队伍，玩家可以控制队伍在地图上自由移动，拾取资源，击杀boss占领矿点，遭遇NPC以及与其他玩家进行野外PVP等。

另外此模式的探险以后可以方便扩展到更多的元素，例如到达一个古墓，就进入一个解迷场景，嵌入一个密室逃脱小游戏，解谜后获得宝物奖励。

**战斗系统**

鉴于手机操作的不便，采用自动战斗的模式，玩家在通过编排自己的队伍来影响战斗。



基本攻击是以整个队伍向目标撞击的模式，每个角色有自己的技能。



另外将某些特定的卡牌组合在一起会有组合技能，例如提升团体的整体攻击力等等。（此功能正在开发中）

**卡牌**



精细的写实人物卡牌更具收藏欣赏价值。

卡牌升级：玩家可以消耗其他卡牌来升级卡牌，升级卡牌可以获得更高的属性。

卡牌进化：两张相同角色的卡牌合成一张更高阶层的卡牌，如上图所示。进化后的卡牌获得更高的属性上限。

**公会系统**



丰富的公会活动元素，加强玩家的交流。

1. **游戏开发**

|  |  |
| --- | --- |
| 项目开始时间： | 2014年7月 |
| 项目的开发周期： | 5个月 |
| 预计内测时间： | 2014年12月初 |
| 预计上线公测时间： | 2014年12月底 |

游戏是由两个创始人一个策划一个程序开发完成，美工采用外包的形式，已经有稳定合作的工作室，能保证图画的质量及交付时间。开发都是在家中完成，电脑自备，项目开发的费用通过自身及朋友集资的方式已经满足。融资的目的主要是用于推广及运维支撑。

另外印尼版本需要额外的一个月时间：包括翻译及UI调整，需要做图片色彩合并以缩小体积，由于网络条件不理想要作调整将更多的计算在客户端完成。

1. **产品运营计划**

目前国内各大手机应用平台的竞争很激烈，纷纷推出了各种扶持开发者的联合运营计划，我们的产品亦将会采用联合运营的方式跟各平台合作。应用平台为我们做一定程度的推广，给我们导入用户。而服务器，客服，运维由我们自己做。

我们计划把服务端程序构建在阿里云上面，然后组建自己的客服及运维团队。

**服务器及运维系统**

1. 主服务端程序及数据库服务器

负责跟手机客户端通讯，运维人员后台管理

1. 备用服务端及QA服务器

提供一个接近真实环境的服务端，每次发布版本前，必须在此服务器测试通过。另外作为备用服务端，当主服务端出现问题时，能及时切换到此服务器。

1. 排错系统及开发服务器

**错误报告系统：**针对手机程序最令人讨厌的秒退情况，我们开发了崩溃报告系统，当客户端程序秒退的时候，会自动将错误日志报告到此服务器以备分析。

**Bug及新需求管理系统**：客服及运维人员收到或者发现bug的时候，可以在此系统提交给技术人员进行处理。产品经理可以在此系统管理新的功能需求及进度情况。

**代码管理系统等：**提供给开发人员的源代码版本库及开发的各种工具。

**人力资源**

公司组建初期资源有限，必须要有高效精简的机构，采用一人身兼数职的形式。设置的机构职位如下：

**CEO，技术总监：**

由叶春鹏担任，负责引导公司的发展方向及协调公司各部门的运作，负责产品的所有技术，同时辅助产品经理的相关工作。

**产品经理，市场部经理，测试经理,运维经理：**

由刘博颖担任，负责整个产品的设计及执行，市场推广及与发行商对接，产品的测试，美工外包对接，运维等事务。

**技术人员：**

两名，负责产品开发，bug修复，升级部署，产品技术支持等

**运维人员，测试，美工，推广及文案与一些后勤工作：**

两名，包括一些简单的UI调整，广告宣传图片处理，产品的测试，协助运维经理的相关工作。同时跟代理运营商的客服人员对接，总结梳理代理运营商反馈回来的问题，提交给技术人员处理等。

**成本核算**

按一年计算，约定创始人头6个月的工资不超过5千，第6个月起如果前3个月（含4，5，6）的月均营收超过150万，则创始人的工资可以调整到1万到1万5。

各种开支均按照节省的原则计算，预计年支出为537470元（约54万）。

详细情况请看附表。



**效益计算**

我们计划在以下十个渠道上线及联合运营我们的游戏

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO.** | **发行商** | **预计自然增长量** |
| 1 | 安智市场 | 300-500/日 |
| 2 | 小米 | 200-400/日 |
| 3 | 应用宝 | 400-600/日 |
| 4 | 机锋市场 | 200-300/日 |
| 5 | 360手机助手 | 300-500/日 |
| 6 | 91助手 | 300-500/日 |
| 7 | 木蚂蚁 | 100-200/日 |
| 8 | 豌豆荚 | 200-300/日 |
| 9 | UC | 300-400/日 |
| 10 | 当乐 | 200-300/日 |

**无推广费投入的效益计算：**

预计自然增长量按200/日为平均量，30日流存率按20%计算.

预计十个渠道总共年累积用户数=200\*365\*20%\*10=146000

预计付费转化率为6%，年均付费为1500元（按《亚瑟英雄传》的数据调查取一保守值）

分成按50%计算

预计年营业收入为：146000\*6%\*1500\*50%=6570000 (657万)

**投入推广费后的效益计算：**

**个**

1. **广告歌**
2. **给狗狗**
3. **给狗狗**

我们分析了国内市面上的各种游戏：

**大众化游戏：**

主要是类似《天天酷跑》，《全民打飞机》等游戏，此类游戏一般操作简单，容易上手，不会有太多故事或内涵性的内容，属于老少咸宜类。这类游戏前期导入量可能会很大，但是玩家流失量大。腾讯等大公司开发的游戏主要集中在这一类，在同质化严重的情况下，与腾讯等大公司的正面竞争拼资源，很难生存。

**中国风或Q萌系MMORPG：**

主要有《放开那三国》等各种三国游戏及《我是MT》等萌系作品，这类游戏需要一定的游戏基础，但玩家粘着度比较高。此类作品无疑取得了巨大的成功，亦因此带来了一堆抱着分一杯羹心态的模仿之品，过多泛滥的同类作品已经令玩家产生一种审美疲劳及厌倦心理，同类游戏已经进入红海。而且由于文化差异等原因，此类游戏难以开拓海外市场。

欧美

**3. 项目介绍**

我们开发的游戏是一款卡牌类手机游戏，游戏名（暂定）为《魔法门战争时代》。鉴于目前市面上充斥着过多的Q萌风格，我们采用的是更为精美欧美写实类风格，游戏讲述黑龙菲利普斯把灾难带来人间，巨龙之炎席卷希伯轮大陆，勇士亚伦举 起真理之剑联合夜精灵迦南，矮人国王土巴，半兽人多单，人马亚实基拿迎战黑龙，黑龙败走。直飞入时光之洞。5位英雄碍于时光之洞的神秘力量，无法进入。唯有在时光之洞附近的无主之城周边建立王国，看守黑龙。随着时日的流逝，五大主城的之间的矛盾日益增大，5大主城之间的战争箭在弦上……

游戏策划中心点：毛主席说：与人斗，其乐无穷。

游戏的类型与乐趣千千万万，但最大的快感总是脱离不了在游戏里面的斗争，归根到底每个玩家都希望可以在游戏中追求成就感，成就感何来？从斗争他人，打垮其他玩家这个方式中来得最直观，所以我们这游戏就围绕着人与人的斗争中展开。一款有盈利能力的手游脱离不了大RMB玩家，小部分的大RMB玩家支撑起了多数的手游公司这是大家都知道的事情，但现在多数的手游都偏离了游戏的初衷，过分突出大RMB玩家对于非RMB玩家的巨大优势，从而令到多数的非RMB玩家离开了游戏，当游戏中的多数非RMB玩家离开了游戏，大RMB玩家因为游戏的冷清也会慢慢离开游戏，该款手游就会慢慢消亡。综上所说，我们要设计出一个机制，设法让非RMB玩家找到所属的自身位置。我们现在设计了一个身价系统，就是协调大RMB玩家和非RMB玩家之间的关系（详细的身价系统会在下面讲解），如果我们能把大RMB玩家和非RMB玩家之间的矛盾转移到大RMB玩家和大RMB玩家的身上，就会形成一个良性竞争，小部分大RMB玩家领导一班小R和非R的公会对抗另一小部分大RMB玩家领导一班小R和非R的公会，这样的话，游戏就会充满悬念与激情。所以，只要设定出合理的游戏机制，再围绕着这个重心去平衡地改进。游戏将会有持久的生命力。

游戏内容与特色：

目前市面上的游戏虽然都会设置一个公会机制，让玩家可以参加公会与小伙伴们一起玩耍，但99%都是玩家挂着一个公会，而没实质的娱乐性，公会的职能在大多数游戏里面都变成了一个鸡肋系统，作为一个网络游戏，无论是手游或页游，PC网游，都应该是建立在人与人之间的交流上面，毕竟和真人一起在游戏里面冒险，交流才是让人最开心的。所以我们设计的游戏机制是要帮助玩家与玩家之间的交流，玩家与玩家刚进游戏的时候是互不认识的，也产生不了多少主动与其他玩家交流的动力，所以绝大多数玩家在游戏中都是自己玩自己的游戏，那究竟如何才能让玩家加深交流，我们捉住一个重点，就是游戏的收益，如果某张卡牌，你需要通过公会的朋友的帮助才能得到，你为了得到你想要的某张卡牌，你自然会愿意和其他玩家进行某些交流。

游戏上线后，我们预计每月更新一次，每月的更新的内容为：

消除游戏发现BUG，优化游戏结构，逐步增加游戏功能，拓展游戏性，务必

将游戏打造得更完美，以诚意为核心从而打动玩家，令到玩家有持续的新鲜感，游戏的稳定也能让提升用户体验。

综上所述，无论从画风，游戏机制，我们都非常容易以市面上无论画风或游戏性都同质化非常严重的卡牌游戏中分离出去。精美的写实类画风与独特创新深化玩家交流的游戏机制必然能使《魔法门战争时代》从卡牌游戏中脱颖而出！

**4 产品运营计划**

* 1. **运营方式**

游戏采用联合运营的方式，预计11月底上线进行一个月的不删档公测。预计找以下运营商：360手机助手，91助手，应用宝，豌豆荚等等，每个发行平台都需要接入改平台的SDK（工具包），每接入一个平台估算要花费3天-5天的时间。至于具体分成，需要内测后提供安装包给发行平台，通过发行平台的审核后，我们才能谈到分成比例，多数都是开发商3-6成。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 发行平台 | 审核时间 | 分成比例 | SDK接入时间 | 合作方式 |
| 91助手 | 3-5天 | 6:4 | 3-5天 | 需审核 |
| 360手机助手 | 3-5天 | 6:4 | 3-5天 | 需审核 |
| 豌豆荚 | 3-7天 | 5:5 | 1天 | 可联运 |
| 安智市场 | 3-5天 | 5:5 | 3天天 | 需审核 |

* 1. **运营成本**

产品上线后运营及开发团队在初期会依然由我们两个人担当，因此运营成本亦只是房租水电费伙食这些，还有就是服务器的费用。服务器选用阿里云服务器，采用按需配置的方式，初期我们会选用较为低廉的方案，后期可以根据需要随时升级，预计初期配置套餐如下：

主服务器：用于运行游戏服务端

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO.** | **项目** | **内容** |
| 1 | CPU | 1核 |
| 2 | 内存 | 1GB |
| 3 | 带宽 | 3M |
| 4 | 硬盘 | 20GB |
| 5 | 年限 | 1年 |
| 6 | 总价 | 1230元 |

运营系统服务器：用于运行CrashReport系统，版本库，bug管理系统等

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NO.** | **项目** | **内容** |
| 1 | CPU | 1核 |
| 2 | 内存 | 512M |
| 3 | 带宽 | 1M |
| 4 | 硬盘 | 20GB |
| 5 | 年限 | 1年 |
| 6 | 总价 | 550元 |

**5. 团队未来发展方向**

公司定位为手机游戏研发公司，未来3年的计划都是围绕着手机游戏开发展开，公司有稳定收入后我们会继续搭建开发团队，然后我们会着手开发第二款游戏，使用3D开发引擎开发一款3D手游。