

浅谈企业盈利模式——以 TX 游戏产业为例

邹 瑶

(湖北恩施学院, 湖北 恩施 445000)

摘要: 盈利模式就是企业实现利润来源、获取价值、实现利益分配的途径与方法。本文以盈利模式的五个构成要素即利润点、利润源、利润对象、利润屏障和利润杠杆作为切入点,以 TX 游戏产业作为分析对象,就企业盈利模式展开详细分析。并且就 TX 公司游戏产业优化盈利模式以提高企业盈利能力提出了相关建议。

关键词: 盈利模式; 游戏产业

盈利模式的研究对企业的可持续性发展具有重要意义。对于 TX 公司而言意义更是重大,通过分析其支柱产业游戏产业的盈利模式,对 TX 公司未来的盈利能力、可持续性发展能力以及公司未来的竞争力都具有极其重要的意义。

表 1 盈利模式构成要素

利润点(业务体系)	企业提供的能够带来收入的产品与服务
利润源(收入来源)	企业创造收入的来源
利润对象(客户范围)	为企业带来利润的群体
利润杠杆(经营活动)	企业创造收益的方式或途径
利润屏障(盈利活动)	企业的保护层,可以抵御同行业竞争

一、利润点(业务体系)

利润点就是企业向消费者提供的能够帮助企业实现盈利获得收益的产品和服务。也就是企业通过提供哪些有价值的服务或产品使得顾客愿意为这些产品或服务付款并使得企业获利。利润点是企业的命脉,企业能否找到既符合市场需求同时又能给企业带来可观收益的利润点,直接关系到企业未来的发展。

以 TX 游戏产业为例,道具服务和网络广告是其非常重要的两个利润点。以较低的成本帮助客户实现差异化的游戏体验是其利润点的突出特点。

(一) 道具服务

TX 游戏产业从时间收费逐步转变为道具收费,虽然盈利模式有所改变,但是其本质不变,即通过向客户收取费用从中获取利润。游戏玩家对于花钱购买游戏道具的这种体验也具有极大的热情与冲动。

道具收费模式的优点在于通过游戏免费,道具收费的形式,可以拉近游戏与客户之间的距离,使得企业产品离利润对象更近,更有利于实现利润,为企业创收。缺点在于基于用户是否花钱消费将玩家区分为“普通玩家”和“人民币玩家”,会使得二者之间的游戏体验感不一样,如果这种差异过大可能会使得客户流失。同时,花钱消费的玩家设备更高级、游戏体验感更好,正式这种体验差异形成了企业利润的原动力。但是 TX 游戏吸取前车之鉴,不会将两者之间的差距拉得让玩家生厌,也正是这种相对公平,让玩家愿意留在 TX 游戏。用户基数变大,此时 TX 游戏推出一些消费额度不大的产品,玩家消费水平提高,愿意在网络消费,“积少成多”TX 游戏的收入也增多了。

(二) 网络广告

在 TX 公司营业收入中,网络广告收入占据大半壁江山。基于庞大的客户群, TX 游戏便可以在玩家玩游戏的过程中,适当的植入一些广告。这些广告一方面可以用来为自己的游戏产品宣传推广,间接增加企业利润。另一方面也可以通过收取广告费,帮助其他商家进行产品的宣传。这些广告只要植入方式合理、自然不影响玩家的游戏体验就会产生正面的影响,在增加企业利润的

同时不会导致客户流失。

广告费用已经是一笔可观的收入,不过过去几年, TX 的营业收入增速一直在放缓,这一方面是因为 TX 的广告含量已经很大,很难像之前一样保持 50% 以上的增速,另一方面源于核心业务(游戏业务、社区会员业务)逐渐走向成熟,营收增速自然放缓。然而,为了保持持续的高速增长,拓展新的收入来源对 TX 游戏来说还是很有必要的。从当前来看,未来广告收入前景依然比较乐观,也有很大的提升空间,也是 TX 公司需要重点研究的一个利润点。

二、利润源(收入来源)

利润源是指企业获取收益的来源,即企业通过什么渠道或者方式赚取收入。对企业的可持续发展而言,利润源至关重要,因为一个企业利润源的增加那就意味着获取收入的渠道增加,企业的盈利也会有保障更具持久性。

在目前的经济环境下, TX 公司投入巨额资金深耕自主研发、代理合作、联合运营三种盈利方式,在网络游戏多个领域实现突破性发展,为公司创造可观利润。

(一) 自主研发

TX 游戏产品自主研发的比较少,部分游戏产品都是在国外已有产品基础上推陈出新,注入本土文化加以改进,还有部分游戏产品需要依靠代理。

初始阶段 TX 游戏的业务团队产品思路大致为:当市场上出现一款热门游戏产品时,推陈出新,再利用自己的流量优势实现整体替代。这一思路避免了新产品开发的风险,又能快速切入市场、积累经验。

(二) 代理合作

依托于国外精品游戏,结合本国文化和消费者需求,推出新的游戏产品是 TX 大部分网络游戏的收入来源。一些国外反响平平的游戏产品,基于 TX 强大的用户流量便能实现惊人的收益。战略上采取“代理合作”方式,即市面上比较有热度的游戏, TX 将其买下来,并进行后期包装,再辅以自己的收费模式。

三、利润对象(客户范围)

利润对象就是通过消费产品或服务能够给企业带来收益的主体,即企业的客户。利润对象直接关系到企业获取利润的好坏,因此加强对利润对象的研究,能够帮助企业获得更好的利润。企业通过市场定位明确客户的消费习惯与消费偏好,直接影响到企业未来的战略定位与经营决策。一个企业要拥有稳定的客户来源,不仅要维系好现有的用户规模,还要进一步挖掘潜在客户,通过对不同客户的分类、分析,进而提供不同的产品或服务。

TX 游戏在成立之初,就紧紧依靠自己原有的庞大的 QQ 用户群,将目标消费者定义为 QQ 用户中乐于接受休闲棋牌游戏的那一部分用户。这部分用户的覆盖面十分广泛,主体是学生年龄段在 11-25 岁这一区间。该定位充分借助了 TX 公司自身的 QQ 用户平台,把 QQ 用户转变成游戏的潜在用户。

相比于其他公司,低龄化是 TX 公司用户最突出的一个特点,

这与其产品特性有一定关系。首先游戏产品的受众对象年轻人居多,其次游戏产业的推广方式依赖于QQ账户和微信账户。另外低龄化的用户一般收入不高,无法在一款游戏上投入太多的金钱,容易造成企业人多利润少的现象,对企业利润贡献不大。

总体来说, TX 游戏对象都各有各的特点, 从性别来说男性玩家对利润的贡献比较大, 利润具有可持续性。但同时也不能忽视正在崛起的女性玩家群体, 她们是 TX 游戏潜在的利润对象, TX 应根据她们的需求有针对性的投放产品。同时学生群体也是 TX 游戏最主要的利润对象, 虽然目前对利润贡献有限, 但在未来可以实现可观的收入。

四、利润杠杆(经营活动)

企业创造收益的方式或途径称为利润杠杆, 即公司在生产经营过程中为吸引客户购买产品或接受企业所提供的服务所使用的营销策略, 是保证企业获利的重要渠道。利润杠杆承担着提高产品市场占有率与竞争力以及发掘新的利润源维护现有利润源等多重重要功能, 同时也能反映出投入与产出之间的关系。

现阶段 TX 游戏为了增加客户重复消费和增加公司营收, 其运营活动有以下几项: 一是与其他游戏厂商建立良好的合作关系, 建立海外游戏平台; 二是通过直播平台增加线上流量。

一直以来, TX 游戏产业都是以代理为主, 由于我国网络游戏起步较慢, TX 将质量好的游戏版权代理下来, 不仅为用户带来新的游戏体验, 还打通了娱乐、金融等多方面资源。此外 TX 公司还加快了投资兼并的步伐, TX 公司深知自身在游戏自主研发方面存在许多问题与不足, 近年来也通过各种方法不断补足, 其中, 收购国外游戏工作室是其重要的一个举措。

游戏是 TX 第一大收入来源, TX 在中国游戏市场份额已经很大, 要想保持稳定增长, 提升海外市场份额迫在眉睫。TX 通过收购外国公司实现扩张的同时也在试图将游戏从中国出口到海外市场。TX 公司通过代理、并购等途径, 一方面借助被并购公司的技术优势, 取长补短, 弥补自身实力的不足。另一方面, 这些公司多为国外的公司, 通过并购 TX 可以借助被并购公司的名誉, 打开国外游戏市场走向海外, 扩大了利润源和利润对象, 提高企业的盈利能力。

近年网络直播十分火爆, TX 游戏以电竞搭载着网络直播, 不仅获取了网络流量而且还从直播平台上有着客观的收入, 不仅增加了眼球, 而且还联动了一直不温不火的 TX 视频, 真正地将社交、娱乐、文化融为一体。2016 年, TX 成立了企鹅电竞, 通过组织各类大大小小的电竞比赛, 培养了一大批忠实玩家, 为玩家搭建了社交圈, 提高玩家的忠诚度、活跃度和黏性。同时, TX 分别向斗鱼和虎牙投资了 6.3 亿美元和 4.6 亿美元, 这两家直播平台占据了游戏领域第一名和第二名的位置, 游戏直播几乎已经被 TX 垄断了。

五、利润屏障(盈利能力)

利润屏障是企业的一道保护层, 可以抵御同行业的竞争。简单来说利润屏障指的就是公司为了保护自己的市场份额不被同行业的其他公司所占领而采取的防范措施, 最终的目的就是保证公司的利润, 使得公司可以持续经营下去。企业利润屏障受多种因素的影响, 其最主要的因素是企业资源、竞争优势、核心能力以及持久性。

在当今竞争日益白热化的大环境下, 一个产品很难独领风骚在产品市场保持长期的竞争力。相比于产品的独特性, 消费者消费习惯的养成和对某个产品形成的依赖显得尤为重要。公司的口碑一旦被接受, 产品也更容易被用户接受。TX 作为成功的互联网企业拥有比较成熟的综合性服务, 并且具有较强的规模经济效应。TX 要在飞速发展的数据、智能化时代一直保持行业领先的优势, 就必须要做好自己的利润屏障, 这对自身的发展与生存都有着重

大的意义。

TX 游戏的利润屏障主要体现在无形资源中的先进的信息技术和良好的企业形象, 以及有形资源中的庞大的资本优势等, 两大资源增加企业的竞争优势, 构成企业利润屏障。

(一) 无形资源

作为一家科技公司, 技术是 TX 最坚实的底层基础设施。先进的技术来自高科技人才, 人才的支持对于企业发展是至关重要的, 从产品的研发到运营再到维护, 每一个环节都离不开技术的支持与保障, 这些都需要依靠科技人员。TX 公司对技术人员要求比较高, 大多毕业于国内外著名高校, 实力雄厚。因此, TX 的每一款产品从设计到诞生再到运营推广, 每一个环节都有技术保驾护航。

TX 在中国互联网领域占有举足轻重的地位, 企业形象好。在当前这个飞速发展的时代, 产品更新换代很快, 同质的产品也越来越多, 因此很难让产品保持长时间的差异化。良好的企业形象会使得用户对企业的产品更具有认可感, 公司的口碑一旦被接受, 产品也更容易被用户接受, 企业的利润就更有保障。

(二) 有形资源

TX 公司良好的企业形象雄厚的科技实力也为 TX 游戏产业的发展带来了资本优势。庞大的资本优势使得 TX 有更多的资金可以投入到产品技术研发上, 为企业产品技术领先提供了资金支持, 提高了企业的利润屏障。

TX 游戏的成功离不开 TX 庞大的用户基数。坐拥微信、QQ 两大社交巨头 App, TX 游戏产品从来不怕缺少玩家。有了超 10 亿用户数量的社交平台, TX 游戏可以轻而易举地完成推广宣传和运营, 这是其他游戏企业无法企及的, 并且这种用户基数上的优势也会间接转化为企业的利润。

本文以 TX 公司游戏产业为例, 从盈利模式构成要素五维度对其盈利模式进行分析, 针对其中存在的一些问题提出了以下一些合理建议:

利润点: 游戏道具闲置是其主要的问题。TX 公司应想办法解决游戏道具闲置的问题, 通过实现游戏道具二次盈利, 在减轻用户经济压力的同时增强用户粘性, 为企业创造利润。

利润源: TX 的收入来源缺乏可持续性, TX 公司要通过提高企业自主创新的能力, 增强其核心竞争力, 实现企业利润的可持续性发展。与此同时也要通过开拓海外游戏市场来开拓企业的利润源, 扩大企业的收入。

利润对象: 在当前激烈的竞争环境下, 企业的利润对象存在不确定性。TX 公司要通过提高产品的质量以及差异性, 来提高用户的忠诚度。

利润杠杆: 过度依赖 QQ、微信等平台。TX 公司要拓宽产品的宣传推广方式, 不要过度依赖自身平台, 改变盈利模式单一的现象, 加强与其他平台的合作。

利润屏障: 企业的利润屏障不高。TX 公司要通过游戏科技人才的培养一方面推出科技含量高、不易模仿的产品, 另一方面提升游戏产品的技术维护, 提高自主知识产权的保护意识。

参考文献

- [1] 程纪扬. 苏宁云商盈利模式分析[J]. 经贸实践, 2018(7): 45-46.
- [2] 冉惠, 徐颖慧. 长春电子竞技行业盈利模式分析研究[J]. 现代商业, 2018(15): 33-35.
- [3] 周富龙. 关于企业盈利能力分析的研究[J]. 中国商论, 2018(33).
- [4] 赵团结, 刘敬波, 张瀚文. 基于价值链的产品盈利能力分析研究[J]. 商业会计, 2021(06).