

Были ли китайские карточные игры забавными?

У каждого человека было свое мнение на этот счет, так как у всех были разные вкусы.

Многие говорили, что карточные игры были скучными, однообразными, повторяющимися...

Но...они были весьма прибыльными!

А если игра была прибыльной, то это значит, что игроки одобряют ее.

А почему игроки одобряют ту или иную игру? Потому что она им нравится!

Существовало одно очень странное явление - многие игроки жаловались на игру, при этом одновременно вытаскивая деньги из своего кармана.

Почему карточные игры были такими прибыльными? Какая часть игры делала ее такой привлекательной?

Это был сложный вопрос. Если бы Чэнь Мо написал диссертацию о сути карточных игр, она, вероятно, состояла бы из десятков тысяч слов.

Но если говорить вкратце, то удовольствие от карточных игр исходило из трех различных областей.

Первой причиной являлся сбор и улучшение карт.

Была одна компания, которая сделала копию «I am MT». В итоге в этой игре один богатый человек потратил несколько десятков тысяч юаней для получения одного персонажа!

Была одна малоизвестная карточная игра «Три Королевства», которая все еще находилась в бета-версии, и один богатый парень задонатил более пятидесяти тысяч юаней только ради получения Чжугэ Ляна [1]. Однако только после растраты всех денег он узнал, что в эту игру еще даже не добавили Чжугэ Ляна!

В итоге разработчики работали несколько дней сверхурочно только ради добавления Чжугэ Ляна!

В «I am MT» многие игроки ежедневно могли бы гриндить подземелья для сбора фиолетовых осколков или потратить кучу денег на «колесо фортуны» ради получения заветной карточки!

Геймдизайнер же всегда будет балансировать способности карт в соответствии с

популярностью персонажа, все ради того, чтобы игроки начинали тратить больше денег.

Если большинство игроков признают, что та или иная карта намного сильнее других, это простимулирует остальных игроков потратить свои деньги ради получения этой карточки.

После того, как все признают эту карту хорошей, она будет отличаться от других карт. Те игроки, которые собрали и прокачали ее также будут удовлетворены, и они будут чувствовать, что их деньги были потрачены не зря.

Поэтому ключом к созданию прибыльной карточной игры являлось создание системы ценностей, которая будет признана всеми игроками. Эта система также даст разработчику возможность постоянно продавать игрокам новые карты.

После того, как игрок получил карту, которую он хотел, он будет продолжать повышать ее уровень или улучшать ее способности. Каждый раз, когда карта будет улучшаться, это позволит игроку почувствовать, что он растет, что так же заставит его почувствовать удовольствие от процесса улучшения карт.

Все это было частью «числового стимула».

Он являлся самым важным источником радости карточных игр. Это была очень зрелая и очень известная модель, и именно из-за нее рынок мобильных карточных игр был так перенасыщен.

Второй причиной, почему карточные игры были так хороши, лежало в выяснении лучшего состава команды и разработке собственных стратегий.

Боевая система карточных игр может показаться однообразной, но на самом деле она была довольно богатой. В «I am MT» каждая карта имела три атаки: обычную атаку, специальную атаку и пассивные атаки. Система персонажей была основана на системе «World of Warcraft», причем разные персонажи обладали разными способностями.

Всего в игре было несколько типов AoE заклинаний: которые атаковали всех существ на экране, которые атаковали трех передних существ и которые атаковали двух существ, что находились позади передней линии.

В «I am MT» также были физические и магические повреждения.

Помимо этого, в игре также были факторы, которые отвечали за уменьшение урона, за воскрешение, временной урон и много чего еще.

Плюс на результаты боя влияет позиционирование карт, порядок их расстановки, сопротивляемость той или иной стихии, способности лидера группы и другие сложные механики, которые значительно увеличивают реиграбельность одного и того же уровня.

Конечно же боевая система карточных игр не шла ни в какое сравнение с боевой системой любой другой нормальной игры, но для мобильных геймеров такой системы было более чем достаточно!

Такая боевая система может быть внедрена куда угодно — будь то игра о «Наруто» или «Ван Писе», это не имело значения.

Плюс боевая система карточных игр имела циклическую систему балансировки. Игрокам потребуется много времени на тестирование и обмен опытом с другими игроками для нахождения лучшей группы из пяти карт среди пары сотен карт.

К тому же редкие карты было не так-то легко получить рядовому игроку, для ее получения игрок должен будет потратить приличное количество времени или денег. Испытание каждой карты боем будет огромным капиталовложением!

Этот процесс также будет веселым и полезным для игрока. Поэтому, если бы боевая система и система прокачки карт в карточной игре идеально подходили друг другу, это привело бы к тому, что боевая система никогда не устареет, что позволит игрокам играть в нее годами.

Третьей особенностью был численный стимул.

Он охватывал широкую область, такую как результаты деятельности игрока, так и ежедневные бонусы...

Конечно же, эти правила относились не только к карточным играм, ибо они были стандартными для каждой китайской мобильной игры. Она также была популярна среди других жанров.

Первоисточником данных правил являлись браузерные игры, которые вскоре распространились на все мобильные китайские игры.

Конечно же, этот «числовой стимул» был раскритикован многими геймерами. Но в конце концов это была всего лишь критика, и не было ни одной компании, которая осмелилась бы сделать то же самое.

Почему? Потому что этот стимул было просто внедрить в игру и он был очень эффективен. Как только он будет удален, рейтинг игры и ее прибыль упадет.

Но для того, чтобы он работал игра должна быть бесплатной, все ради привлечения как можно большего количества игроков в игру. Некоторые из этих игроков, возможно, и не будут тратить деньги, но это не имеет значения.

Как только игрок войдет в игру, он увидит очень подробное обучение, которое позволит ему

испытать то, что игра сможет предложить ему. И в первые несколько часов игры она будет чрезвычайно легкой и позволит игроку буквально пролетать сквозь контент.

Похожая стратегия лежала в основе электронных книг: предоставьте своим читателям первые главы совершенно бесплатно, и если им понравится работа автора, они заплатят за труды автора. Но если читатель не будет доволен, автор не получит никаких денег.

Однако в игре легкий режим рано или поздно должен прекратиться, ради большего завлечения игрок должен испытать некоторые трудности.

В подобных играх те игроки, которые донатили и предпочитали не донатить, находились на разных уровнях. Если разработчик хотел получать за свои труды деньги, ему придется ввести некоторые барьеры.

Эти барьеры будут ставить перед ними вызов, и игрок либо потратит деньги, чтобы сделать себя сильнее и двинуться вперед к более сложным уровням.

Либо это привело бы к другой проблеме: если бы игрок не хотел тратить деньги, но он все равно столкнулся бы с таким барьером, что бы произошло? Он, вероятно, сразу же удалил бы эту игру!

Тогда как остановить таких игроков от ухода? Все просто, им просто нужно предоставить некоторую помощь!

[1] Чжугэ Лян – китайский полководец и государственный деятель эпохи Троецарствия.

<http://tl.rulate.ru/book/48330/1207544>