

# 誰把劇本殺門店的顧客搶走了？



“城限”劇本殺《雲使》

“家的定義是什麼，或許各位心裏都有答案了。《回家》的故事就到這裏，感謝大家體驗。”

正月初一，沒有回福州過年的曉曉在線上玩了新年第一個劇本殺《回家》。聽完劇本復盤，曉曉關掉語音但仍然忍不住抽泣，“太好哭了。我本來沒有很想回家，玩完這個本我有了點想法。”曉曉在《回家》中拿到的劇本是“小院子”，這是一個與親情有關的故事。

自2021年底學校因為疫情封校到農曆新年，曉曉一共在線上玩了6次劇本殺，但她並不認為自己是線上劇本殺的常客。她加入的幾個線上劇本殺群，每個群都有超過400名成員，每天也都有“發車”（即湊齊一個劇本需要的人數並開始遊戲）。

對曉曉而言，線上劇本殺是和網絡遊戲一樣的娛樂消遣。而對於經營者而言，線上劇本殺是一門切實可以獲利的生意。儘管沒有詳細的統計數據，但不少經營者和DM認為線上劇本殺發展勢頭好，並且規模還在擴大。相反，線下劇本殺的發展似乎遇到了不小的瓶頸。據央視財經2月11日報道，2020年中國劇本殺市場規模已達117.4億元，預計到2022年中國劇本殺行業市場規模將增至238.9億元。劇本殺行業市場規模在不斷增大，但線下劇本殺的錢越來越不好賺了。

## 盒本之爭和價格亂戰

劇本殺行業流傳着這樣一句話：“2019年開店賺錢，2020年發行賺錢，2021年沒錢。”曾在福州經營一家劇本殺店的老趙深以為然。

老趙的劇本殺店開業於2019年夏天。剛開業的時候，老趙通過在美團、大眾點評等平臺打折，吸引了一批顧客。“開業3個月大概就回本了，之後就開始賺。但最多的時候每月淨賺也就幾千塊錢。”而好景不長，2020年的疫情讓老趙剛開始盈利的店鋪顆粒無收。艱難地支撐到2020年5月之後，老趙發現，福州線下劇本殺的門店越開越多。數量增加造成了福州這個城市線下劇本殺店的“內卷”。

根據劇本的質量，劇本殺被分為“獨家”“城限”和“盒裝”三個檔次。其中，“獨家”本每個城市祇有一家劇本殺店能夠獲得授權，“城限”本每個城市能夠獲得授權的門店為3家，“盒裝”本則不限數量。

因為授權數量少並且質量高，“獨家”和“城限”成了線下劇本殺門店的“必爭之地”。經常在線下玩劇本殺的發發和莓莓就表示，自己主要是根據想玩的劇本來選擇去哪家店。許多玩家和她們一樣。老趙曾經的劇本殺店有線上的玩家交流群，在一個名為《貴陰賤壁》的劇本發行之後，交流群裏的不少玩家曾經在群裏問過是否能在老趙的店裏玩到這個劇本。而遺憾的是，這個“獨家”本當時已經被福州的其它店家買下了。儘管老趙向他們推薦了相似的劇本，但這些玩家最終都沒有去玩老趙

推薦的那個劇本。

劇本殺發行小北告訴界面文娛，店家獲得新劇本的途徑是每個月在各個城市舉辦的“展會”或是一些線上的平臺。在劇本殺發行平臺“黑探有品”上，一個“獨家”本的價格大多在4000元至7000元，最貴的一個劇本價格高達15000元；一個“城限”本的價格大多在2000至3000元，也有少數僅需要500元至700元；“盒裝”本的價格則基本在700元以下。

據老趙介紹，想要獲得一些非常熱門的劇本，不僅要與發行保持良好的關係，有時還需要“送禮”等額外支出。“比如想拿到在展會上測評比較好的，或者說很多店有意圖的本，有時候就要給發行的人送烟酒，或者請吃飯。”老趙認為，如果祇有少數劇本需要通過“人情”的方式獲得，那麼其實這筆支出不算大，但事實是，“挺多熱門本都要這麼搞，就像一個無底洞。”並且，“拿到這些本不一定就能賺錢，但拿不到新本肯定沒錢賺。”

線下門店的價格戰是行業“內卷”的另一個表現。就像老趙最初通過打折獲得新顧客一樣，當線下劇本殺門店增多之後，一些門店通過低價格來吸引顧客。在美團APP上搜索福州的劇本殺，甚至能看到新門店僅需1元就能夠玩一個“城限”本和一個“盒裝”本的優惠。而正常情況下，在福州，玩一個“盒裝”本平均價格在100元左右，“城限”本平均價格在150元至200元，“獨家”本則大多在200元以上。1元的低價的確少見，祇是門店開業初期吸引新客的手段。

但線下劇本殺店並沒有統一的定價標準，劇本的價格也就沒有“底線”。在劇本殺DM小林工作的店裏，“盒裝”本的價格是88元或98元，但“有的店家搞內卷38元打盒裝的都有。”而11等劇本殺玩家也表示，會因為在某家店“充錢”優惠或是低價而考慮去一家劇本殺店挑選劇本。

行業的“內卷”，再加上疫情反復對線下娛樂的打擊，線下劇本殺已然進入寒冬。線上的劇本殺正是在線下劇本殺的寒冬中興起的。據線上劇本殺DM若若介紹，線上劇本殺發端於線下門店，原本是線下劇本殺門店用度過疫情時期的權宜之計。但許多線下劇本殺門店在疫情後倒閉了，線上劇

本殺却發展起來了。時至今日，線上線下的經營已經基本分開，線上劇本殺大部分獨立於線下店。

## 線上玩家都被什麼吸引了？

線上“劇本殺店”主要以群組的方式存在。線上劇本殺群聊中的運營者每天會在群內發布可以開的本，以及每個本需要的人數。群聊中的玩家可以直接私聊運營者加入遊戲（在劇本殺中稱為“上車”）。湊齊人數之後，DM會在“YY語音”、“騰訊會議”等APP開設房間並邀請玩家進入，之後通過小程序“零碼讀本”或是直接通過百度網盤分發每個角色的劇本。

曉曉2021年開始在線上玩劇本殺，她玩的第一個線上劇本殺叫做《金陵有座東君書院》。曉曉在線上玩這個劇本祇花了不到20塊錢。而根據美團上的價格，作為“城限”本的《金陵有座東君書院》在福州線下門店最少需要88元，最多需要198元。

除了不受空間限制、不會因為疫情反復而影響經營之外，價格便宜也是線上劇本殺的顯著優勢。在若若工作的線上劇本殺群裏，“新店”剛開業時每人玩一個本的價格祇需5元至9.9元不等，後續價格根據劇本的複雜程度以及所需要的NPC數量有所上漲，但每人玩一個本也祇需要15元至30元。

不過，對於線上玩家而言，價格祇是他們考量的諸多因素之一。在行業剛剛萌芽階段，強大的社交功能和沉浸感體驗令劇本殺從諸多線下娛樂方式中脫穎而出，在年輕人中風靡一時。但隨着時間的發展，這兩個曾經確立了線上和線下分野的屬性正在被重新打量。

劇本殺最初的題材是“推理還原”，發展至今分化出了更多類型，包括情感、推理、陣營、機制等。其中，情感本的賣點為故事沉浸，玩家通過扮演一個角色，感受現實中不存在的刻骨銘心的親情、友情或愛情；陣營、機制本則是在劇本規定的情境中，通過完成某些任務來贏得勝利。並非所有劇本都適合在線上玩。需要靠DM和NPC的演繹來調動情緒的劇本，以及需要玩家與DM之間高頻交流互動，並且劇本中經常出現地圖、卡牌等道具的陣營本和機制本就不適合在線上玩。

面對價格低廉的線上劇本殺，線下劇本殺之所以沒有被淘汰，正是因為線下能夠給玩家帶來更多沉浸體驗和更多的社交可能性。多位玩家都向記者表達，店家的裝潢、換裝、房間中的背景音樂、與劇本相關的道具等實物，以及DM的演繹、“車友”的互動等更具象事物的配合，更能夠帶來置身其中的體驗。莓莓就曾經在玩劇本殺《小吊梨湯》時包餃子、煮火鍋，“沉浸式過年”。而另一位玩家發發認為，線下的時間和金錢成本也會讓人更加專心。

但玩家曉曉對於“沉浸感”有不同的感受，這種置身其中的體驗

不再是線下劇本殺的核心競爭力。線上劇本殺製造沉浸感的途徑祇有DM的念白和語音聊天室中的背景音樂。DM祇能夠給予少量的輔助，沉浸感主要依賴玩家的想象力。這種想象力正在另一個維度上創造更有吸引力的沉浸感。

曉曉喜歡玩情感本，她認為情感本最重要的是沉浸，而線上比線下更容易讓她沉浸。“情感本我覺得車友比較重要，尤其是有愛情線的話，對方的顏值還挺重要的。但是線下的話，其實很少能碰到顏值比較不錯的异性，如果太差真得很影響情感沉浸的。線上的話祇要聲音還過得去就可以了，長什麼樣全憑想象，體驗感更好一點。”

此外，並不是所有玩家都熱衷於社交，“社恐”友好屬性也是被線上玩家屢次提及的優勢之一。在線上玩劇本殺，雖然玩家在同一個聊天室裏，但並不需要面對面交流。相比之下，線下玩家則需要和另外幾個人（大多數是陌生人）共處一室至少4個小時。

## “高收益”背後共同挑戰

線上劇本殺處於一個“灰色地帶”。玩家和DM向界面文娛透露，線上劇本殺的劇本大多是來自翻拍和掃描的盜版，僅有少數專供線上的劇本需要額外購買。因此，和線下門店相比，線上劇本殺在購買劇本方面的成本幾乎可以忽略不計。

線上劇本殺的成本更多來自人力。線上劇本殺群聊的運營人員有在群聊中幫忙湊齊玩家的客服，在“小紅書”等社交平臺對線上群聊進行宣傳、吸引新玩家的“外宣”，以及劇本殺DM。客服和外宣人員一般僅有一兩人，有時甚至由店長（即群聊的群主）擔任。人力的成本更多的是DM。

而線上的DM的收入并不高。若若每開一次本，能夠從中獲得50元至70元不等的收入。線上展開的劇本殺大部分劇本所需人數在6人及以上。即使按照每次劇本殺玩家為6人，玩家每人付費15至30元來計算，除去DM人力的成本後，線上劇本殺的店長每次也能獲利40元至110元。

其成本相比，線上劇本殺可以說是高收益。而同樣的高收益並不存在於線下劇本殺門店中。

據老趙透露，購買一個“城限”本之後，以168元到198元的價格開本，至少要開3次才能回本。而線下劇本殺門店除了有大額購買劇本的支出外，還有門店裝修、店面租金、水電費用的支出。老趙的

劇本殺店開業前在劇本購買、門店裝修上的花費超過3萬元，門店每月的租金最初為兩千多元，後來上漲至三千元左右。

人力也是線下劇本殺門店的主要成本。發發曾經在福州的劇本殺店擔任過線下DM。在發發工作的店裏，DM的工資為底薪2000元加上開本提成，提成是每本實收金額的8%。如果劇本殺玩到晚上12點以後，DM會有加班費（劇本殺行業中稱為“修仙費”）。

一邊是不斷加入的新店以極低的價格爭奪玩家，一邊是高昂的成本，老趙的劇本殺店在疫情之後仍然入不敷出，並在2021年夏天倒閉了。

老趙並不把自己經營的失敗全然歸結於線上劇本殺。但他認為，與線下重疊的盜版劇本，是線上劇本殺對線下劇本殺門店最大的衝擊，而目前還沒有有效的方式遏制線上盜版的情況。但據若若介紹，有部分發行會針對特定城市開放正版電子版資源。線上劇本殺“未來可期”，但正版化會是一個必然的趨勢，她預計以後會出現劇本祇發行線上或線下，以及線上線下同步發行的情況。

值得一提的是，線上也有玩正版劇本殺的途徑。“我是迷”和“百變大偵探”是兩個擁有正版授權的線上劇本殺APP。

在“百變大偵探”APP中，1元人民幣折合10個“鑽石”，一人玩一個劇本大約需要80“鑽石”。在“我是迷”APP上，1元人民幣折合7個“鑽石”，1“鑽石”可以兌換100“金幣”，一人玩一次劇本大約需要500“金幣”。這兩個APP上的劇本殺價格比線上群聊中玩劇本殺的價格更低，但APP上的劇本殺並沒有DM這一控場以及製造沉浸氛圍的角色。此外，APP上的劇本殺多為推理還原的題材，並且和線下的劇本殺不重疊。

但無論是線上還是線下，玩家的黏性都是劇本殺店會面臨的一個挑戰。大部分店都會規定，“跳車”（即中途退出）的玩家需要支付其餘所有人的遊戲費用。線上劇本殺費用便宜，也就造成“跳車”的成本更低。同時，由於線上劇本殺的玩家以及DM並不處於同一空間內，遊戲的整體氛圍感較差，曉曉就曾經遇到經常走神或者直接中途離開的“車友”。

而接受界面文娛採訪的玩家和從業者都認為，線上和線下的遊戲不完全衝突，但線上必然會對線下劇本殺經營有所影響。兩者如何共存，或許會是劇本殺行業在未來發展中必須要解決的問題。



一些線上劇本殺群聊



部分線上劇本殺群聊中的“拼車”信息，“=4”意為還缺4名玩家