



文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 巩悦悦 王凯

玩家>>

通过剧本体验别样人生
有人从中收获了爱情

1月23日,“剧本杀成90后00后社交新潮流”的话题登顶微博热搜。在不少90后、00后看来,剧本杀已成为娱乐首选。

数据显示,2019年度剧本杀行业市场规模突破100亿元,到了2020年,剧本杀更是迎来大爆发。至2020年底,剧本杀线下店已突破3万家。而在济南,从三五十家到三五百家,不到5年时间,剧本杀线下店呈100倍增长。

金宇是齐鲁工业大学一名大三学生,最早接触剧本杀是去年春节。最初是连麦打剧本杀线上游戏,偶然一次,她和同伴接触到了线下剧本杀,从此欲罢不能,“打本能满足我的‘戏精’愿望,体会另一种完全不同的人生。”

不过,读生物工程专业的她周末排满实验,很少有时间出来约。即便如此,她还是在一次凑局玩本时认识了男友。“剧本杀需要的人与人交流特别多,不排除有‘老骗子’,但大多情况下还是很有收获的。当时选择的是情感本,我们两人分配到的角色也挺好,就进一步拉近了距离。”

金宇提到的“老骗子”,通常是指那些玩本数量多,擅长通过“睁眼说瞎话”等方式取得别人信任、赚取力量,最终赢得胜利的玩家。小鱼就是如此。

作为一个资深玩家,小鱼打本有100个左右了。他的玩本类型比较多,最不喜欢的就是情感本。因为小鱼不仅是“老骗子”,还是个“菠萝头”,就是哭不出来。

2019年初,就职于互联网行业的他,和朋友出去玩狼人杀,意外被邀请打起了剧本杀。从那之后,就迷上了。“剧本杀就好像电影和游戏的结合,你就是电影里的主角或配角,为推动剧情发展,还要加入一些感情和想法。”虽说被玩家朋友称作“老骗子”,但在小鱼看来,玩本的意义不在于输赢,也不仅仅为了去推理凶手,而是剧中人生带给自己的反思。

如果说“老骗子”一滴泪都不掉,“水龙头”则是那种开闸就收不住,还会带动大家一起哭的玩家。酒儿就是其中一位。在酒儿的认知里,剧本杀基本分为硬核推理本、情感沉浸本、欢乐机智本。与小鱼不同,她最喜爱的就是情感沉浸本。她的泪点低,能让自己哭,还会惹别人跟着一块哭。刚开始自主创业的酒儿今年25岁,对她而言,成年人喜欢隐忍,很多委屈说不出来,而通过剧本体验别人的故事和情感,顺便宣泄一下自己的情绪,也非常不错。

店家>>
有玩家“半路出家”
两年跨城开了五家店

剧本杀原名谋杀之谜,起源于英国,本是以推理破案、还原真相为核心的剧本游戏。随着市场规模不断扩大,该行业衍生出机制本、恐怖本、情感本等各种类型,扩展到各个生活场景。不少玩家看到剧本杀市场的前景,索性创业当起店长,有的甚至两年内开了5家分店。

22岁的言言是剧星推理馆负责人,去年刚从山东艺术学院导演系毕业的她,这个春节没回老家大连,而是留在济南,开了属于自己的剧本杀实体店。在她看来,行业不断发展,要满足顾客标准,就得保证推理馆的装修,再加上房租,前期投入起码得50万元。

和言言一样,大学毕业后,兔子开起一家喜窝剧本杀探案馆,第二家店已准备装修。最早接触剧本杀,是在一次同学聚会上,中午吃完饭,

火出圈的剧本杀

玩一次就疯狂上头 有人瞅准商机跨城开了五家店



2月26日,元宵节傍晚。
在济南解放路一家推理馆,处于地下的封闭房间有种神秘气氛:墙上挂着不知名的油画,昏暗黄光打在长方形桌子上,桌前围坐着一群人,影子被拉长。
根据游戏所提供的剧本和线索道具,每位玩家瞬时化身为柯南一样的大侦探,在层层迷雾中抽丝剥茧、还原真相,而错综复杂、天马行空的剧情,让玩家暂时逃离现实世界,化身戏精的他们只管尽情沉浸在角色里。
“野蛮生长”的剧本杀为何能让年轻人疯狂上头?随着线下店快速扩张,不少玩家变身店长圈地扩张,也有资本趁机涌入。不过,也有业内人士为这个尚未定型市场的监管捏了把汗。




玩线下“剧本杀”的年轻人,沉浸在角色中。

小名词▶ 剧本杀

剧本杀原名谋杀之谜,起源于英国,本是以推理破案、还原真相为核心的剧本游戏。随着市场规模不断扩大,该行业衍生出机制本、恐怖本、情感本等各种类型,扩展到各个生活场景。

就被喊去玩,当时感觉特别快乐。“玩完剧本杀的第二天,有同学说要不咱自己弄一家,然后就开店了。”兔子说,刚开始在诚基中心,经过小成本实验,她发现挺爱这一行,就搬到稍好些的地段。“随着玩家越来越多,我们就开始寻找第二家店。”

经营推理馆期间,兔子遇到合伙人灯灯。此前,灯灯是一家教育培训机构的老师,课程咨询和业绩压力一直很大。去年体验到剧本杀带来的头脑风暴后,她喜欢上了这一行。灯灯介绍,剧本杀深受年轻人热捧,有人在店里一玩就是半个月,周末一般处于爆满状态。

头号玩家推理馆的负责人老田,2017年公司团建时接触到了剧本杀。这之前,他和爱人就是通过玩线上狼人杀认识的,开店目的之一,也是为了扩大社交圈。“刚开始

干时,济南大概有30家店,短短四年,已经拓展到三五百家店。”老田介绍,位于洪家楼的店,已经是他的第二家分店了。

从玩家转至店家,黑猩猩推理馆的负责人樱姐于2019年9月开了第一家店。两年不到,线下实体店开到第五家,还跨城在泰安开了第一家分店。最初,樱姐在餐饮行业工作,一次和朋友玩本的经历,让她产生“要给青春圆个梦”的想法。对樱姐来说,剧本杀的魅力是在剧中体验别人的生活,而在玩的过程中,它所承载的已不仅仅是一种游戏,更是对自我生活的审视。

入局>> 赚的是时间和金钱 却发现自己生活被打乱

有需求就有市场,有市场就有入局者。以济南为例,随着剧本杀超速发展,再加上开店门槛低,越来越多玩家野心勃勃入局,但真正进入才发现,经营实体店并没有看上去那么风光。

“以前干餐饮就够累了,开了剧本杀实体店就更没假期了,尤其是周末会更忙。”樱姐透露,剧本圈流行着两个词:一是没有早餐,二是养生局。所谓的养生局,就是晚上工作、早上休息的意思,作息完全打乱了。

在兔子看来,“剧本杀属于‘春游类’行业,能让你赚钱之余感受到快乐。”即便如此,兔子还是说,当客服号在自己手里时,一天都是精神紧绷的,“只要别人发消息,你就必须用最快时间回复。玩家人数不够,就得抓紧帮人‘凑

车’,否则会把其他五个人的时间都浪费掉。”

兔子和灯灯发现,剧本杀改变了自己的生活:工作时间一般从中午到凌晨,没时间谈恋爱,没时间管孩子。等回到家,晚上还会“报复性熬夜”。“行业门槛可以说非常低。如果你想做这行,只要租下一套房子,摆上桌椅,买上二十多套剧本立马就能开业,10万元内就能搞定。入行容易,但要想维持住,就要有源源不断的玩家捧场,为赚钱而入局的很难坚持下来。”

老田已经开了三家实体店,有12位全职员工,也有四五个兼职大学生。在老田看来,剧本圈毕竟是个娱乐行业,除去真正喜欢玩本的创业者,也有些人站在纯粹商业的角度开店。“我当然也以挣钱为目的,但更喜欢玩家来了之后,有种家的感觉。”开店至今,老田已有相对固定的客源,四个微信群几乎都爆满,现阶段维持在2000人左右,有三分之一是活跃客户,“在山东的剧本杀市场,济南应该仅次于青岛。”

至于剧本圈年龄层,除去90后、00后,也有四五十岁的大哥带上初中的孩子来玩。老田从没认为自己是老板,而是和年轻人玩到一块儿,大家一起舒舒服服挣钱。

接连扩张、资本介入,在外人看来,剧本杀行业利润丰厚,但几位业内人士都矢口否认。“赚大钱赚不了,但我们可以赚开心的小钱。”樱姐说。“未来你还会继续扩张吗?”记者问。“当然会!”樱姐说,成年人的时间最宝贵,大家既然肯花3-5小时坐在这里,肯定会很珍惜这场游戏。“我看好这个朝阳行业。”樱姐认为,市场上进进出出很正常,希望一些人能充当“鲶鱼”入局,把整个市场带火。

变迁>>

需求会一直存在
黄金时代尚未到来

从2016年至今,剧本杀上升速度惊人。国内剧本杀发展到今天,已形成相对成熟的链条,剧本杀行业会不会达到饱和,未来又是怎样的发展风向?

老田认为,每个行业都有优势,但在未来10-20年,剧本行业也许会有不同的发展方向,“当下已有实体店做剧场演绎了,未来我也会做些剧场或实景演绎。”

与很多行业一样,剧本杀也有局限性。“它的天花板就在那儿。甭管开多少家店,在同一时间内,每个店的接待量是固定的。同一个剧本每个玩家只玩一次,因此要源源不断地进新本。”

因为剧本杀市场尚未正规化,“盗版”是很多店家深恶痛绝的。“剧本分很多类,盒装本一套五六百元,限定本一套2000多元,独家本一套五六千元。很多盗版店偷拍传到网上,几块钱一个大礼包就卖出去了,给这个行业带来很大冲击。”

“我个人感觉,剧本杀的黄金时代还没到来。就像电影一样,以后的剧本会更偏向故事性的体验人生,它会重新创造一个世界观。”兔子认为,等逻辑推理的手法用完后,玩家会进入疲倦期,但桌面社交的脑力游戏会一直存在需求,只要有需求,这个行业就会存在。

“剧本杀行业还处于发展初期,正逐步变得正规化,像其他一些大城市,已经有了工会或联盟。从长远来看,济南也会慢慢发展得更好,今年就有了展会。”灯灯说。

“剧本杀这个行业水很深。一开始大家蜂拥而至,但未必都能活下来。没有谁的钱是大风刮来的,看到有同行闭店,还是很心疼的。”樱姐说,他们不拿任何人当敌人,只有大家都好了,整个行业才会更好。”