

网吧掠影之二 安静的下午

12月20日下午4点左右,新华路与东风街路口附近的“星歌网吧”里几乎满员。一楼的60多台电脑,仅空余了3台电脑。大厅中上网的人里,除了6名女孩,其余均为男性,年龄多在20岁左右。

“唉,又来晚了,没机器了”。一行7人走进网吧,得知没有电脑之后,只能离开。因为是周四,附近的两所高等院校下午是扫除时间,课也很少,很多学生趁这段时间来娱乐一下。

在网吧里,近80%的人是在玩网络游戏,《英雄联盟》、《穿越火线》等,不少正在玩游戏的玩家通过语音软件进行交流,玩竞技游戏的玩家可以明显看出操作键盘和鼠标的频率要快于其他人,不时发出敲击键盘和鼠标的声音,而另外一些人则是在看电影或者轻声聊天。

整个网吧内相对比较安静,因为多数是大学生,并没有发现抽烟的情况,不时会有人走到前台买一瓶饮料,然后再回到电脑边。

李晓东



网吧的服务也越来越好,内部配有超市,上网的人可以不出网吧买东西。

标着“辉煌、暴利”标签的网吧渐渐退去了热度,在学习“以变化抗挤压”

# 经营者的进化论

文/本报记者 李晓东 片/本报记者 孙国祥

十几年前的网吧是生钱的机器,仿佛一分成本就能十分回报。

十几年后的网吧遇上了“练功”的瓶颈,需要想着怎样内外双修才能在市场的江湖里站稳了脚跟。

十几年的变化,让经营者们思考并做出改变。

## 2000年:一机难求

2000年初,潍坊网吧消费水平平均都在1.5元/小时,条件稍好点的能达到4元/小时,装修高档的网吧价格相对更高。当时网吧的主要服务内容就是打游戏、聊天。

网吧不需做太多的投入,就可获得比较可观的利润,成本回

收也比较快。以当时一个投资100万元的中型网吧为例,通常仅一到两年时间就能收回成本。

“去了有机子就感觉很高兴了,根本不需要其他条件”。山东万佳网络负责潍坊城区网吧管理的谭军告诉记者,他算是一个资历较老的网民,从最早的一个网吧仅有几台电脑的时候,他就是消费者。

那个时候的网吧基本跟游戏厅差不多。几台旧电脑、乌烟瘴气、上网计时用手写、没有任何服务,到了冬天,网吧里还都靠生炉子取暖,什么软座、消防等都一概没有,这是谭军对最初网吧的印象。可就是这样的网吧还是会出现“一机难求”的情况。谭军说,那时电脑知识的普及度还比较低,所以去上网的一般就是20-35岁之间的青年人,在这样的环境中呆上一个小时,头发和衣服上就全是烟味,皮肤油腻眼睛发涩。但很多人依然愿意接受。

潍坊最初的网吧上网多数采用的ISDN转线,网速勉强能够进行网络聊天,电脑的配置也是非常低,没有显卡,内存能达到128M就已经算是很不错了。但就是这样的旧电脑,一台也要卖三千多元。去除电脑的费用、水电费和房租,剩余的就全是网吧的利润。

可观的利润诱惑着不少人纷纷入行,奎文区新华路上“星歌网吧”的经营者李敏,就是因此入行,一干就是十几年。

## 过渡期:“冷静”时代

过后几年,电脑开始普及,特别是家庭宽带以及手机上网的流行,网吧的优势式微了。物价上涨,上网费用却没有啥变化,网吧利润和成本回收自然受到影响。竞争激烈、政策干预,市场冷了下来。

网络游戏发展的太快,这让电脑硬件更新换代的周期不断缩短,加上大量竞技游戏对鼠标、键盘等设备的过度损耗,李敏每两年就会对网吧里的电脑做一次大更新,而更配件的费用一个月就要近2000元。“之前上网的鼠标、耳机不好用了顾客会忍,而现在绝对不行”。

人力方面也头疼。2000年初招聘一个网管,一个月费用平均在500元左右,而现在网管一个月的工资要接近3000元,还要包食宿。

新华路上一家网吧贴出了转让告示,该网吧的老板称是因为其他生意资金周转需要钱。

这位老板告诉记者,网吧经营中遇到了意外的难题。曾经他觉得开网吧不难,还可以赚钱,但入行之后,网速、人员减少、网费降低之类的问题接踵而来。

“网吧间压低网费,互相竞争,无疑是杀敌一万,自损八千”。他无奈地说,本来利润都已经很微薄了,很多网吧之间还靠压低价格来拉人气,经营的压力就会越来越大。

## 2012年:以变应变

潍坊现存网吧,许多都在惨淡经营,而且多数网吧都在搞“促销”活动,争抢有限的客源。盈利的网吧多数处于特定区域,如靠近大学校园、繁华商业区、大型工厂等。而如果按照投资回报率和设备折旧率来计算,这些网吧中大部分的盈利也是很微薄的。

“电脑配置都差不多的时候,就是比软实力”。李敏说,现在网民上网,不像以前只要电脑新、网速快就可以。现在对空间、舒适度的要求也在不断提高。李敏在最近一次网吧装修中,将原来的200多台电脑缩减为120多台,就是为了提高上网者的舒适度。除了空间上的提升,她还对网吧的卫生条件开了级。“来上网的顾客在坐下之后等待开机的30秒里,会打量面前的电脑,有汗渍和灰尘等,都会影响他们对网吧的评价”。

李敏说,就是因为她的网吧能保持良好的环境,才留住了大

量的熟客,而且网吧里上网的人里有90%都是回头客,基本上就是冲着她店的环境来的。“利润虽不多,但是人气能保持住,这一点是我欣慰的”。

近几年,政府逐渐引导网吧健康发展,出台了相关禁止未成年人进入网吧的规定,网吧的经营面貌亦到了很大的改观,整个社会对网吧的态度也发生了实质性的变化。

除了提升自身的“软”实力,许多网吧经营者也开始尝试连锁化、规模化、多元化的发展模式。随着电子竞技的茁壮成长,很多网吧承办电子竞技比赛,开展各式各样的活动,一方面增加了利润,另一方面扩大了影响力。

在潍城区胜利西街中天大厦三楼,“先知网络会所”尝试将网吧切实做成一个“吧”,光装修就投入了近百万。网吧内的分区也做了专门的设置,分别具有不同的特色,甚至设置了躺椅区和3D区,让不同层次的消费人群有不一样的上网场所。

“不能只盯着眼前赚钱,要学会让钱生钱”。一名从业多年的业内人士觉得,很多网吧经营者只急于收回成本,光想赚钱而忽视了对配套设施等投资,所以才在人气和客源上落后于竞争对手,最终导致经营出现困难。

记者在采访中了解到,很多网吧经营者都在寻求制定统一的价格标准,杜绝降低价格拉拢人气的竞争方式。而据了解,在江浙地区,也早已经出台了相关的价格规定。



网吧里的豪华座椅。