

商家抢滩开发市场 VR 线下体验店日增

你会成为 VR 体验的回头客吗？

■记者 项乐茹/文 王鹏洲/图

戴上专业的 VR 设备,轻轻触动开关,即使你窝在沙发里,也能身临其境地玩一场过山车的刺激感受,或观赏浏览世界名胜圣地,甚至提前感受新房装修效果……VR(虚拟现实)进入大众视野后,离生活越来越近,游戏、购物、教育、旅游等,只要是需要“参与”的行业,都可以通过 VR 加强体验者的沉浸感。

从去年开始,我市越来越多的 VR 线下体验店出现,不少创业者早早谋划布局,欲在这一市场的“蓝海”抢占先机。经过一年多的经营,VR 线下体验店经营者坦言,目前市场处于“尝鲜”期,硬件和内容还需“升级”,VR 的消费市场还需进一步培育。

虚拟环境中感受真实

VR 线下体验店越开越多

戴上黑色的 VR 头显设备,双手各持一个手柄,启动开始按钮,体验者仿佛进入了另一个世界。一个看似废弃的仓库,忽然间一只巨大的怪兽扑来,体验者赶紧用手柄瞄准怪兽,发射子弹,怪兽应声倒下。另一边,又一只僵尸出现准备偷袭。虽然知道自己在玩游戏,可是体验者还是惊叫连连,感觉刺激又新奇。

VR 就是虚拟现实,它是利用计算机创造一个虚拟空间,并通过佩戴虚拟现实眼镜,使虚拟世界在眼镜中呈现出 3D 立体效果,让用户沉浸在一个虚拟的合成环境中。我市一家线下 VR 体验店相关负责人陈先生介绍说。去年 9 月份,他们在市区电影城内的 VR 体验店正式开业,面积近 60 平方米的店内设有 5 台 HTC-VIVE 设备,提供枪战类、科普类等多种类型的游戏及影片体验。从顾客反馈看,互动感强的枪战类游戏是最受欢迎的。这跟平时在电脑前玩游戏还是有所不同的,在 VR 游戏里,可以运用整个身体,

而且不再是一个二维的显示屏,而是一个立体的身临其境的虚拟世界。他说。

港瑞新玉海也是我市较早出现 VR 线下体验的购物中心。其中一家 VR 体验门店内外形酷似蛋形,名为太空舱的体验设备因为外形惹眼,吸引了很多市民进入体验。据该店负责人陈贝尔介绍,球形的设备里会播放影片,体验者可以坐在里面观赏,画面动的时候椅子也会动,类似 4D 体验,但场景会更真实。

从 2015 年下半年开始,各种形式的线下 VR 体验店在瑞城各处如春笋般冒了出来。这个大多数人还比较新鲜的技术,通过线下 VR 体验店走进了大众消费领域,刮起了一阵风潮。记者搜索大众点评网发现,我市在此平台上就有 6 家 VR 体验店,分布于市区中心商业区及相关乡镇街道。这些线下 VR 体验点相继涌现于购物商场内、电影院附近等地,以商场中庭或门店的形式出现,有些商场甚至不止一个体验店。



一次性尝鲜消费占比高 盈利没有想象中简单

VR 线下体验的卖点主要在于 体验真实,但记者采访了解到,部分 VR 体验店还不能提供给顾客很好的感受。玩完后,头感觉有点晕、画面不是很清晰,分辨率不够高,颗粒感很重等评价,说明当下不少 VR 线下体验硬件还存在缺陷。

很多人体验 VR 是因为好奇,抱着尝鲜的态度尝试一下。2015 年下半年在瑞安港瑞中庭开设 VR 体验店的谢先生,可以说是瑞安第一批做 VR 线下市场的人。他告诉记者,VR 设备刚引进港瑞时人气火爆,每晚都有大批市民排队等待体验。这些体验者中大多数是小孩子或者年轻人。但时至今日,体

验店的人气下滑较快,只有周末时日客流量才能达到 40-50 人次。

当初引入瑞安的时候是考虑瑞安人普遍对新事物接受较快,但现在看冷却得也快,很多客户都是一次性消费。谢先生坦言,他的成本投入主要以 20 万元的设备为主,目前已经收回成本,但离大幅盈利还有距离。

对于客户群一次性消费占比较高,我市其他 VR 线下体验店也有类似现象。陈先生坦言,虽然经过一段时间的积累,店内会员数已近 600 人。但是对于 VR 体验来说,一旦失去新鲜感,就很难产生二次消费。VR 线下体验主要的玩法还是游戏,现在多数体

验普遍存在的矛盾是内容更新跟不上玩家的速度,如果玩家玩遍了所有游戏,VR 体验内容缺乏,对玩家的吸引力就会降低。他说。

当 VR 更多还是一种尝鲜,而没有真正深度黏性的内容出现时,商家很容易陷入价格战的死胡同。记者注意到,不少线下 VR 体验店因为人气下滑,都不约而同地通过促销、折扣等优惠活动来拉拢顾客,以维持收支平衡。现在能保证不亏就可以了。一位业内人士表示,VR 设备基本万元起跳,还要加上设备的维护成本,购买游戏等费用,以及商铺租赁、人工等,切勿认为投资 VR 能赚快钱。

拓展更多应用模式 线下 VR 市场仍需培育升级

在采访中,有线下 VR 从业者表示,瑞安线下 VR 市场经过一年多的发展,已经接近于饱和,考虑到福建等地考察开拓市场。

有人欢喜有人愁,也有经营者在 VR 线下市场做得有声有色。据陈贝尔介绍,他们公司自去年 8 月份在温州万象城中庭开设第一个体验店后,到目前已在全国各地陆续开出 80 家体验店。其公司在开设线下 VR 体验店后半个月就成功回本,1 个月就取得了 40 万元纯利润。

陈贝尔分析,占据商业旺

地可以保证一定的客流量,大型商场的受众以家庭为主,覆盖所有年龄层。我们的店面一般都选在客流量大的商场或中心商业圈,周末或者节假日的营业额可以达到工作日的 10 倍。此外,他们是连锁店模式,优势大大高于个体店的单打独斗。个体体验店的成本投入有限,一款正版游戏资源动辄就要几万元,集体作战的连锁店则可以很好的分摊游戏软件等 VR 内容更新的成本。她说。

虽然眼下 VR 线下体验市场还处于起步阶段,很多人

还是比较看好其发展前景。有业内人士表示,目前市场还需要突破口,拓展线下市场的应用模式和盈利渠道,加大培育升级力度。一方面,很多线下 VR 已经尝试和房地产等商家合作,通过展示样板房等形式,成为媒体载体做宣传或者推广,不单纯依靠门票收入而改为广告收入。另一方面,加强自身品牌建设,加强受众的认可度。在更新完善 VR 设备和内容的同时,在装修设计风格上也融入特色,增加多元化元素。业内人士分析说。

招 租 公 告

[RACQJJ201701013R]

本行受委托,定于2017年4月26日下午2:30分在瑞安市公共资源交易中心对下列标的进行公开招租。现将有关事项公告如下:

一、出租标的:

瑞安市万松路43号1-3层属瑞安市国有粮食资产投资经营有限公司的房屋租赁权,总建筑面积约:270.92㎡(其中:一楼为一间营业房,建筑面积约:36.7㎡,其中店铺使用面积约28.3㎡、楼梯间及厕所约8.4㎡为辅助房;二至三楼建筑面积为234.22㎡),租赁权期限为五年,起始价:8.82万元/年。(保证金:1万元)

二、招租条件:

1.承租人必须具备完全民事行为能力的自然人、法人及社会其他组织(法律法规者除外);2.承租人需具有良好的信誉与经营能力及租金支付能力。

三、办理报名手续有关事项:

1.竞买人须缴纳竞买保证金。保证金以报名截止时间之前到达瑞安市公共资源交易中心账户为准,保证金不可他人代缴。

2.保证金交纳账户:

账户一:户名:瑞安市公共资源交易中心,账号:1924 5101 0400 25216

开户行:中国农业银行股份有限公司瑞安支行

账户二:户名:瑞安市公共资源交易

中心,账号:33050162613500000235

开户行:中国建设银行股份有限公司瑞安支行营业部

3.竞买人凭银行出具的有效凭证到瑞安市公共资源交易中心结算窗口换取保证金缴纳收据后,企业携带营业执照、公章、法定代表人身份证,个人携带身份证,到报名地点办理报名手续。

4.委托他人代理报名、竞价的,凭委托书、委托人及代理人的身份证原件。

5.如只有一人报名竞买可协议出租,委托方可与该竞买人以起始价签订《房屋租赁合同》;二人或二人以上报名的,以公开拍卖方式进行。

四、报名时间:

4月24日至4月25日下午4点止,报名地点:瑞安市滨江大道满庭芳大楼三楼(瑞安市公共资源交易中心温州市恒大拍卖行有限公司服务窗口)。展示时间、地点:即日起至4月25日下午4时止,标的物现场。

五、咨询电话:

0577-88922299 65899501

网址:www.hdauction.cn

工商监督电话:0577 65611172

瑞安市国有粮食资产投资经营有限公司
瑞安市公共资源交易中心
温州市恒大拍卖行有限公司
2017年4月12日