

岛城有了主机游戏体验馆和“踩格子”沉浸式游戏店 这些点亮社交属性的地方受年轻人热捧

□记者 高阳 文/摄

童年的夏天，在街角的电玩店里用小霸王街机打魂斗罗和马里奥的记忆还在“80后”的脑海里。近几年，一度销声匿迹的线下电玩主机游戏馆带着“文艺复兴”的气息和童年沉浸式游戏的回忆杀，在各大城市卷土重来。

不久前，岛城也陆续开起了几家主机游戏体验馆和沉浸式游戏厅，《胡闹厨房》《双人成行》等主机游戏和“踩格子”沉浸式游戏在刚过去的“五一”假期受到年轻人热捧。

这类游戏体验馆为何“异军突起”？5月7日，记者走访岛城两家热门店，店主均表示，线下游戏店附加的社交属性，是年轻人青睐的主要因素。



主机游戏体验馆重新出发

区别于百货商场中传统游戏电玩厅，当下火热的主机游戏馆是以PS5、Switch等主机所提供的游戏为核心卖点，一般坐落于写字楼或大商场旁的商业街内。在定海东门综合体就有一家主机游戏体验馆于“五一”假期刚刚开业。

5月7日上午，记者来到“OF CUZ”游戏体验馆，一进门就被五颜六色的游戏手柄和墙上的几十款游戏吸引。主理人戴颂杰说：“这是我们的第二家门店，微软、索尼、任天堂的游戏都有，基本都在100款以上。”

刚刚过去的“五一”假期，戴颂杰这家新开的门店迎来了“开门红”，他说：“6个主题房和大厅四台机器，基本满员。因为这里不像新城宝龙广场的店，就在路边，能吸引闲逛的人，这家新店的客源基本上是线上订单，能满员，我也很意外。”

记者本以为戴颂杰是一个热爱主机游戏的资深玩家，但他却说对主机游戏一窍不通，“我开这个店是因为去年3月份在宁波看到了一家主机游戏体验店，玩的人挺多，我一个游戏‘小白’进去体验了一下，感觉也不错，当时，舟山没有同类型的业态，所以筹备了1个月，我就在新城宝龙广场开了第一家店。”

第一家店于去年4月开业，戴颂杰回忆，当时一个顾客也没有，他都担心自己刚创业就要“破产”了，没想到“五一”期间就爆单了，一下子打开了市场，“刚开始来玩的都是高中生、大学生，大部分是以体验为主，比如有些人听说《双人成行》这款游戏很好玩，想购买，两三百元是不贵，但万一不好玩呢？所以就想着先来体验一下。也有人是想买游戏机，如PS5游戏机，但是3000多元也不便宜，就先来体验一下。”

也有人质疑，这能盈利吗？戴颂杰斩钉截铁地说：“能！”他表示，第一家店仅开业两个月就已经能靠盈利覆盖房租了。记者浏览大众点评客户端发现，这家主机游戏体验馆均价100元左右三小时的游戏体验套餐销量已有2000多单。

“顾客来体验也不是一次性生意，一个人可能会来好几次，每

次体验不同的游戏。有时需要我这里没有的游戏，我也会根据客户的需求新增，所以一直有新鲜的血液在输入，也就一直能吸引客户，这部分老客占了整体客源的30%左右。”戴颂杰说，不少家里有游戏机的客户也隔三差五到店来玩，这主要就是图一个氛围好。

“约三四个朋友或者约对象到店来玩，分享游戏的乐趣，是更多人选择来主机游戏体验馆的原因。”戴颂杰告诉记者，社交属性让游戏更加吸引人。

都市“潮游”让玩家在汗水中收获快乐

在动感的音乐中，年轻人站在闪动的格子地板上，不断地跳跃、闪动，确保踩中代表安全的蓝色格子同时避开代表危险的红色格子。去年，在各个社交平台上，一款“踩格子”科技互动游戏深受年轻人喜爱，被称为都市“潮游”。

这个“五一”假日，位于新城江海商务广场的“乐趣大师”踩格子游戏就吸引了大批市民，小小两间游戏房日流量50人次以上。

“我出了一身的汗。”刚走出“格子房”，大学生晶晶边擦汗边说，“我们玩的是最简单的休闲模式，30分钟才通关10个小关。”

这是她第一次和同伴来这里玩，“之前我们只在小红书看到其他城市有，没有想到这次放假回来发现新城也开了一家。”

“我们店是舟山唯一一家，今年1月底才开业。我也是在宁波玩了一次后，觉得很有意思，才在舟山开店的。”“乐趣大师”负责人阿伦向记者介绍，“踩格子”是以互动装置为载体引导玩家，通过“跑、跳”等方式进行互动的游戏。游戏开始后，红色格子会在房间内作规律性运动，绿色格子是“安全区”，全部踩灭蓝色格子则通关。

“玩家只要躲避、跳跃红色格子再踩灭蓝色格子就能过关。”阿伦告诉记者，这需要玩家在网格中快速移动，躲避障碍，完成关卡。这种运动方式既考验了参与者的反应速度，又锻炼了身体协调能力，“可以说，这是一种集趣味性、运动性于一体的运动方式，也有年轻人省下了去健身房的钱在我这里办年卡，说是有趣又能健身出汗，一举两得。”

除了年轻人结伴而来，还有不少年轻的家长带着孩子参与进

来。34岁的方女士是第二次玩“踩格子”。第一次碰巧看见这个新鲜的娱乐活动就带着自家儿子来“尝”鲜。儿子喜欢的同时，这项娱乐活动也对上了方女士的“胃口”。“一周的时间，已经是第二次来到这家店了。”方女士说，来到店后发现，这是一种既能满足娱乐需求，又能锻炼身体体的办法。

尽管“乐趣大师”才开业3个月，但其在线上的销量已经200+，还是大众点评客户端定海区游戏厅销售榜第10名。“说白了，这就是我们小时候玩的跳格子游戏，只是换了一种科技的方式来呈现，所以很受大家的欢迎。”阿伦说，周末、小长假、寒暑假的下午和晚饭前后，是客流量较大的时候，“四五个人通力合作闯关，不仅是一项运动，还附带了社交属性，所以很受大家喜欢。”

毫无疑问，继玩飞盘之后，“踩格子”成了岛城市民又一“新潮”运动方式。

满足社交需求，年轻人是消费主力

线下游戏如此火爆的背后，实则是完成了一场游戏与消费者的“双向奔赴”。

记者在走访中发现，前来体验游戏的顾客多为16岁至35岁不等的年轻人，大、中学生群体更是其中的“主力军”。

阿伦认为，游戏爱好者在学生中的占比大，与游戏自带的社交属性密不可分。在游戏体验中，消费者通过共同合作，不但获得了超值的感受，更增进了彼此之间的友谊。大二的小张和小赵也表示，她们更倾向于与朋友同游，“我们一般都是熟人约着出来玩，聊得来才比较有意思。”

戴颂杰也认为，对于大部分年轻人来说，玩什么并不重要，重要的是和朋友见面，一起做点有趣好玩的事，满足线下社交和娱乐休闲的需求。“因为每次聚会可以和不同的朋友来玩，而年轻人又具备极强的社交需求。”主机游戏，则刚好是众多选择中的一个，既能够尝鲜，又能够在游戏中提升默契，体验主机游戏的魅力。

“就像情侣约会，吃完去看个电影一样，吃晚饭去主机游戏体验馆玩几个小时双人游戏，是一个不错的选择，这样的社交场景让人感到舒适。”戴颂杰说。