第一图书网, tushu007.com

<<网络游戏运营的服务与定价策略>>

图书基本信息

书名：<<网络游戏运营的服务与定价策略>>

13位ISBN编号：9787802477483

10位ISBN编号：7802477484

出版时间：2009-10

出版时间：知识产权出版社

作者：马燕林

页数：158

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

内容概要

鉴于网络游戏产品的特殊性，在网络游戏运营过程中，如何维持并扩大网络游戏用户规模已成为网络游戏运营商的首要任务。
而运营商制定合理的游戏运营服务策略，实施最优的定价方案，又是维持并扩大网络游戏用户规模的两个关键性环节。
《网络游戏运营的服务与定价策略》就是以这两个关键环节为主线，结合我国网络游戏发展现状，针对MMORPG（大型多人在线角色扮演类游戏）代理一运营模式的服务问题和市场运营周期进行了深入分析，并在此基础上提出了网络游戏运营商与开发商的服务提供与合作策略，以及基于网络游戏运营周期的价格策略。

书籍目录

第1章 绪论1.1 研究背景与研究意义1.2 研究现状综述1.3 研究内容与研究方法第2章 网络游戏的发展过程及其运营特征2.1 网络游戏的发展2.2 网络游戏的类型和特点2.3 网络游戏运营机制2.4 网络游戏的收益模式第3章 网络游戏运营的价值链构成与参与主体3.1 网络游戏运营的价值链构成3.2 网络游戏运营的参与主体3.3 网络游戏运营商的具体分类第4章 网络游戏运营的服务策略4.1 网络游戏运营服务研究的理论基础4.2 服务内容与合作主体分析4.3 S-P模型的建构4.4 服务提供的博弈分析4.5 服务协调策略第5章 基于运营周期的网络游戏定价策略5.1 传统产品的定价方法与定价策略5.2 网络游戏定价的影响因素5.3 网络游戏的分阶段定价策略第6章 结论参考文献

章节摘录

网络游戏市场运营商的收入集中度逐渐增长，到2005年CR3达到了71.9%。
进入2006年，由于游戏内容与游戏形式更加多元化，不少新崛起的公司取得了较好的市场反映，稀释了市场集中度，CR3下降到了57.2%，2007年CR3为45.5%，2008年CR3更是下降到了39%，竞争的激烈程度可见一斑。
一款网络游戏产品的市场运作能否成功，在很大程度上取决于网络游戏运营企业的策略选择。
目前，我国网络游戏运营的盈利状况不佳，虽有200多款游戏在市场上运营，但其中真正盈利的产品不到15%。
很多网络游戏从隆重登场到销声匿迹，只有不到一年的时间。
很多游戏的运营失败可归结为运营策略的不恰当运用。
例如：梦幻之星系列是著名家用娱乐软件产品供应商世嘉公司（SEGA）的招牌产品，曾荣获多项国际大奖，是世嘉引以为豪的RPG力作。
由中国朝华数码娱乐公司代理运营的《梦幻之星在线：蓝色脉冲》（简称《梦幻之星在线》）是世嘉进军中国的第一款游戏，该游戏于2004年10月18日开始内测，2005年1月18日进入公测。
在内测和公测期间，用户反响热烈，人气不断提升，公测时同时在线人数直逼10万大关。
但由于正式运营开始时收费偏高，且运营过程中开放新任务的速度过于缓慢（四个多月只开放了四个EP4刷怪任务、一个中国原创任务和一个万圣节刷南瓜拉比鸟任务）等原因。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com