



GameFi（区块链游戏）概念被提出至今已有3年，不过近期一些数据似乎不太好看。

8月初，全球最大的Dapp市场数据和Dapp分发平台DappRadar发布的区块链游戏报告（Blockchain Games Report）中指出，区块链游戏占链上使用量近60%，每天有110万个独特的活跃钱包和8.57亿美元的交易。

但报告也提供了一些颇为消极的数据，游戏行业的规模估计超过1750亿美元，而区块链游戏目前的市值还不到4%，仅62亿美元。报告中还提到，区块链游戏和基于元宇宙的项目所筹集的投资亦有所下降。

区块链游戏风口是否早已过去？还有谁能从中获利？区块链游戏到底还能不能赚钱？

Play To Earn（边玩边赚）是区块链游戏中最重要的元素，也是最吸引人的卖点。

不过，入局的人当中，能够通过游戏创收的水平，实际上是分三六九等的。

从整个区块链游戏生态来看，毫无疑问，游戏发行方始终是区块链游戏头部的赢家

，而创收来源主要通过出售NFT给众多玩家。在区块链游戏中，玩家一般需要NFT才能在游戏中创收，这个NFT赋予了游戏道具前所未有的数字资产稀缺性及所有权保证。基于这个“入场券”的存在，首先为游戏发行方保证了一笔稳定的利润。

第二梯队是有白名单或空投资格的用户。一般而言，这批用户一直关注各种待上线的区块链游戏，在区块链游戏生态中充当天使投资人的角色。这批早期即入局的投资人，他们往往具有游戏正式上线前购买限量版数字资产的资格，为前期游戏资产的流动性提供一定的基础。一旦游戏上线后，既可将资产直接变现或寻租，亦可继续持有等待增值。

第三梯队则是人口基数最大，以自身技术水平和时间进行“打金”的真正玩家。从利润分配来看，这批玩家处于底层，获利不多或者获利并不轻松。然而，他们却是区块链游戏金字塔中不可或缺的一环，因为只有这批玩家基数够大，才能保证游戏NFT以及代币更可持续地流通。

然而，大部分区块链游戏的红利期都非常短。早期入场的玩家占据要地，以公会为组织早已垄断了大部分游戏资产，再加上游戏资产发行量有限，过晚入场的新手往往不能从中赚取利润。

为此，玩家开始选择用脚投票。区块链游戏玩家数量自去年年末即呈现下滑趋势。据去年DappRadar数据显示，12月以来，区块链游戏的玩家数量和交易额均在震荡下行。其中，全球区块链游戏的玩家人数在11月30日达到了147.7万人的最高值后，开始走下坡路；而单日的总交易额则在11月8日达到5万美元的峰值后急转直下。

除了打金难，数字资产难以转手也是玩家出走的原因。在NFT交易平台Opensea，经常出现游戏NFT有价无市的景象。

区块链日报曾报道，在加密货币熊市之下，NFT板块持续下跌。截至8月15日，NFT市场总市值已由今年2月366亿美元的高点跌至239亿美元，跌幅超38%。

谁是最合适的局中人？

不过在笔者看来，区块链游戏玩家的持续流失，实则上更像是一轮又一轮的大浪淘沙，最终剩下来的才是更加适合留在这领域的人。

上述提到，PlayToEarn（边玩边赚）是区块链游戏的主要卖点。不过，若仅仅是为了赚钱，玩游戏并不一定是最优选。

就游戏中打金这种赚钱模式而言，需要玩家有一定的游戏技术，并且具有理解游戏机制和经济模型的头脑。此外，还需要花费大量的时间沉浸于游戏中进行打金。若基于这样的条件才能从打金中获利，似乎并不比现实中朝九晚五的工作更具性价比。

简言之，区块链游戏并不适合本已有稳定收入来源的工薪族人群。

哪些人最适合？实际上，Axie Infinity这个公认最为成功的区块链游戏案例早已给出了答案。

Axie Infinity之所以火爆全网，其实离不开当中的菲律宾用户。

因为受疫情的冲击，不少菲律宾民众失去收入来源。据悉，疫情期间菲律宾多地经济陷入停滞，730万菲律宾人处于失业状态，年轻人的失业状况尤其严重，几乎有三分之一的年轻人没有工作。在这期间，他们发现居家玩游戏居然比外出打工还更能赚钱，为此促使了大量菲律宾玩家加入。通过游戏中繁殖Axie的利润，可以让玩家月入数百美元，这收入对菲律宾人而言可谓非常可观。

有研究报告曾指出，Axie Infinity已经在菲律宾、委内瑞拉等地带动了超过15万人参与就业。

项目跑路潮是怎样造成？

自Axie Infinity和The Sandbox爆火后，市面上的区块链游戏开始如雨后春笋般涌现，但随之而来的是行业出现大面积崩盘跑路的景象。

实际上，这与区块链游戏至今仍未形成一种健康且合理的商业模式有很大关联。

如数字资产的持续贬值以及用户圈子的收窄限制，一直是区块链游戏的硬伤且无法突破。

对于一些用户体量较少，远不如Axie Infinity的游戏项目，这样的问题更容易爆发，从而导致崩盘。

要使数字资产增值并不容易，这需要大量用户对此达成价值共识，但由于数字资产以及加密货币价格的不稳定，决定了用户的长线意识不强，高位抛售并让后来者接盘的想法更为普遍。此外，市场上区块链游戏项目众多，每个项目都有自己的NFT以及代币，而每种游戏的玩家亦存在不同的信仰和忠诚，为此难以形成一个强而有力的价值共识。

在数字资产持续贬值的情况下，游戏已不再吸引用户，流失则不可避免。

那么用户圈子如何扩张和留存？则是游戏发行方始终焦虑的问题。

游戏想要持续运行，离不开新用户的持续加入。一旦新玩家涌入的速度放慢，供求关系逐渐倾斜，玩家所持有的资产很有可能会快速贬值，甚至让整个游戏的经济体系完全崩塌。

其中高净值用户，也就是付费能力和意愿较强的用户，一直是游戏发行方最期望的目标人群。然而以玩赚模式为卖点的区块链游戏，当中产生的利润对于高净值用户而言，只能算是蝇头小利。为此，项目的利润无法有效吸引高净值用户。相比之下，项目的游戏性或者数字资产的艺术价值或许更能吸引高净值用户，但这些因素主观性较强，对游戏发行方而言并不可控。

至于低净值用户，更多是入场以打金为目的的用户。这些用户虽是区块链游戏不可或缺的一环，但带给游戏发行方的价值始终有限，往往只有一张入场券的价值。而且随着时间的推移，游戏资产的稀缺，打金获利的门槛亦越发高企，打金用户的耐心亦消耗殆尽，从而导致大规模流失。

新用户缺乏，老用户流失，从而导致游戏流水越来越少，那么项目无法维持运营已是可以预见的结果。

## 总结

区块链游戏的红利虽然未到尽头，但已然不是一个萌新小白也能随意闯入的领域。而早已在局中的游戏发行方以及用户，也受困于区块链游戏的商业模式。

不过，区块链游戏并不是毫无价值。对于贫困落后的地区，这样的游戏更像一份收入不菲的工作，一定程度上缓解了当地人民的就业以及贫困问题。

区块链游戏仍有利可图，不过利在何方？利在何人？若想参与其中，需要仔细思考。