

上海致耘企业管理合伙企业(有限合伙),统一社会信用代码:91310230MA1K1M3D8M,经合伙人决议,即日起注销,特此公告。

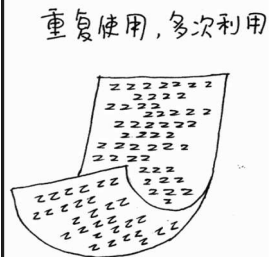
上海摩西网络科技有限公司股东会决议注册资本由原人民币500万元减至人民币10万元,特此公告
上海斯韦机械工具有限公司股东会决议注册资本由原人民币2000万元减至人民币600万元,特此公告
上海威盟斯建筑工程有限公司股东会决议注册资本由原人民币8000万元减至人民币3200万元,特此公告
上海地霸电子科技有限公司股东会决议注册资本由原人民币12000万元减至人民币3650万元,特此公告
上海创江山企业管理有限公司经股东决定注册资本由原人民币1000万元减至人民币100万元,特此公告
上海小驻网络科技有限公司股东会决议注册资本由原人民币100万元减至人民币95万元,特此公告
斯泰美科(上海)教育科技有限公司经股东会决议将原注册资本1500万元人民币减至51万元人民币,特此公告
佰灵(上海)医疗器械有限公司经股东决定将原注册资本919万元人民币减至100万元人民币,特此公告
上海宣外经济信息咨询服务有由500万元减至60万元,请债权人自本公告刊登之日起45日内向本公司提出清偿债务或要求提供相应的担保请求,特此公告。
上海晟鼎劳务派遣有限公司经股东决定注册资本由500万元减至200万元,请债权人自本公告刊登之日起45日内向本公司提出清偿债务或要求提供相应的担保请求,特此公告。

唐华妹的法定继承人:
唐华妹(女,1963年11月20日出生)于2019年11月2日死亡,其生前在上海市闵行公证处立有公证遗嘱一份[公证书编号:(2019)沪闵证字第8750号],我们于2021年7月20日持上述遗嘱向上海市闵行公证处申办了继承公证。作为唐华妹的法定继承人,你(们)有权向公证处提出证据否定或部分否定该遗嘱效力,故请你等见报后于2021年8月22日前与我们及上海市闵行公证处取得联系[李浩音的联系电话:13917713910、李冬来的联系电话:18017887718;闵行公证处工作人员李旭峰的联系电话:64145600*2006、18917796787]。

公告:舒瑞容系顾惠民、翁秋菊夫妇的儿媳,JIANGHONG系顾惠民、翁秋菊夫妇的孙女。现顾惠民于2021年3月29日去世,翁秋菊于2003年12月16日去世,二人生前均立有遗嘱。现舒瑞容、JIANGHONG持顾惠民、翁秋菊的遗嘱向上海市闵行公证处申请办理遗嘱继承手续。为此特向顾惠民、翁秋菊的所有法定继承人征询:顾惠民、翁秋菊生前是否立有其他遗嘱或遗赠扶养协议,如有请于2021年9月20日前联系闵行公证处。联系人:徐晓敏 电话:18917796763 闵行公证处电话:64145600-2009

陆宽 遗失注销减资登报传媒 021-59741361 13764257378(微信同号)

环保公益广告



双面使用纸张
=减少1/2的废纸产生

优先购买绿色食品



6000~8000双一次性筷子
≈一株20岁的大树

年轻人爱的“剧本杀”能火多久



图片来自网络

年轻人为何爱玩“剧本杀”？

数据显示,2019 年中国“剧本杀”行业市场规模超百亿元,同比增长68%,预计到 2021 年中国“剧本杀”行业市场规模将增至 170.2 亿元。

年轻人为何爱玩“剧本杀”?几个小时不等的游戏时间,“剧本杀”让玩家暂时忘掉生活和工作的压力,全身心投入到角色扮演当中。它满足的是年轻人的社交需求,让他们从线上回到线下,面对面去交流。正是打开了线下社交市场,让“剧本杀”成为目前主流的线下娱乐方式之一。

中青校媒调查显示,42.83%受访者玩“剧本杀”是为了满足社交需要,35.55%是出于个人爱好,还有 21.84%则是为了打发时间。83.42%受访者希望在“剧本杀”中获得沉浸式体验的趣味,58.81%希望获得成就感和满足感,58.64%认为玩“剧本杀”是一种解压的方式,37.17%认为“剧本杀”中有任务目标的交流,可以避免一些人的“社交恐惧”。

王阳是南京某公司的信息安全师,

平日里工作比较单一,周末会约上好友们“开一车”。“剧本杀是由 6—8 名玩家各自拿着自己的剧本坐成一圈,一个 DM(主持人)全程参与,每一车的时长为 4—6 小时(一车为一局的意思),通过推理、嫁祸他人脱罪、排查,最后找到藏在玩家中的凶手。我主要还是喜欢每次剧本里人物角色的扮演,各式各样的场景布置,会让人有一种在现实生活里体验另一段人生的刺激感。”王阳说,一场“剧本杀”好不好玩,不仅看剧本的好坏,DM 本身的专业程度也比较影响玩家们游戏体验。

据了解,“剧本杀”分为“本格本”和“变格本”,前者指凶手作案手法相对科学、真实,依托于客观工具。后者则指作者构建的脱离现实世界的故事,凶手作案手法多使用“虚拟科技”“幻术”等。

杨茂丽是“变格本”的资深粉丝,一共玩过 60 本左右。她告诉记者,“剧本杀”刚进入中国时以推理类为主,2019 年因一部叫《舍离》的主打情感的剧本爆火后,“剧本杀”破圈了,后

又增加了欢乐本、硬核本等类型,并不断丰富起来。

“十几年前,一个 QQ 好友能聊上个几年,随着网络时代的到来,聊天一言不合就拉黑。短视频的火热,也说明人们越来越没有耐心。”剧本圈月报主编镇上春树认为,“剧本杀”符合当下年轻人的需求,探索、交流与社交,是剧本游戏已知必备的核心。

“我认为剧本杀的走红,一部分原因在于其提供给受众很多可能性。参与者可以通过一个剧本体验一种人生,自己亲历其中。”就读于青岛大学的颜亚男认可剧本杀的沉浸体验,她表示,“剧本杀”是一种很好的社交方式,充分、有趣的沟通交流有助于克服“社恐”。关于“剧本杀”的未来发展,颜亚男希望创作方可以尝试跨界发展,比如加入 VR、全息影像等技术,或与音乐剧、舞台剧等元素融合,增强沉浸感。“期待通过剧本杀这个载体,我们未来能体验到拥有更丰富元素的社交方式。”颜亚男说道。

“剧本杀”不是一本万利的行业

“月入百万的剧本杀,靠的是什么?”“开家剧本杀,他赚了 500 万,是怎么做到的?”不少平台这样的炒作背后,也折射出市场的“火爆”——2019 年一年,国内“剧本杀”实体店增长近万家;到 2020 年底,全国的“剧本杀”实体店已达 3 万家。

那么,开一家剧本杀店到底赚不赚钱?

“经营剧本杀门店没有那么容易。”南京市水西门大街万达金街西区一家线下店的老板央也坦言,进入这一行业,前期需要大量接触剧本,再从 DM 做起,学习开店经营的经验。“剧本杀”并不是一本万利的行业,而是十分重人工运营的生意。

南京一家留学中介机构的雅思口语老师李桐,去年和朋友合伙开了家剧本杀店。她介绍说,剧本杀行业已形成一条完整产业链:上游作者、中游发行方以及下游“剧本杀”门店。上游的作者是剧本内容的核心创作方,作者在完成一个剧本的创作后找到发行方,发行方

对剧本进行后期包装,包括美工、音频制作和剧本印刷等。随后,发行方正式将剧本推向市场,剧本销售收入在扣除成本后,由作者和发行方按比例分成。据业内人士透露,作者一般会分到 20%—40%的提成。

中国政法大学的刘煜成是“剧本杀”的“老玩家”。作为法律专业的学生,他一直对破案、推理类作品兴趣浓厚,“剧本杀”刚刚进入国内市场时,他就早早“入了坑”。

刘煜成有自己开一家“剧本杀”门店的想法。他喜欢这个行业,也看好它作为年轻人社交新模式的发展潜力。但“剧本杀”门店频频倒闭的现状阻碍了刘煜成创业想法的“落地”,“行业过热导致了不够理性、专业的投入,所以我还是想再好好考察一下。”他带着对行业内容创作逻辑合理性以及下游市场在中小城市发展潜力的思考,从法律角度提出了自己的顾虑。他表示,版权保护是现在“剧本杀”行业亟待解决的切实问题。

中国人民大学的王颖飞曾参加过《明星大侦探》的测本,她喜欢实景搜证的真实感。剧本的探索过程设计完善、剧情和人物设计饱满,是她在玩“剧本杀”时最为看中的。“但我在线下玩剧本的时候,觉得不同剧本品质还是参差不齐,经常会遇到有漏洞的剧本。”

中青校媒调查显示,“好剧本稀缺、抄袭、同质化剧本泛滥”的现象,引发 66.14%大学生用户的共鸣;61.43%受访者认为,当下行业缺乏市场监管,盗版作品频现,正规商家难立足。

据《人民公安报》报道,在正规实体经营的实体店铺,商家购买一个剧本需要几百元到上千元,一个限定剧本则往往需要万余元,一个月购买新剧本就要花费几万元。但在一些线上交易平台,不到 10 元就能购买到 1600 本剧本,有些店铺还能月销 1000 多件,店铺中单一产品月流水过万元,而且不少商家还承诺持续更新。

乱象亟待监管 追风还需谨慎

就在几个月前,央视网微博公布:今年 4 月,全国“剧本杀”门店倒闭数量翻倍。当月,某闲置平台上以“倒闭了”为理由转卖剧本、道具、门店桌椅等剧本杀商品的数量较上月增长了 110%。

业内人士坦言,市场乱象亟待监管,追风创业还需谨慎。

当前,消费者、店家、发行方、作者还处于疯狂涌入的状态,这个赛道开始受到资本的关注,“剧本杀”展会、“剧本杀”协会、“剧本杀”培训机构也应运而生。“店家需要好的剧本,但很难抢到,独家更难抢到,几乎都要去线下剧本杀展会上抢。南京上半年办了两场展会,目前最近的一场展会在常州。”作为店主,张景认为眼下发行端失控,剧本展会也“失控了”,一年几十场,店家要把精力时间投入在抢本上,还动不动被骗,希望行业长远发展。

凡诚是个“剧本杀”作者,也曾遇到合作方没有兑现承诺的经历,“底薪一直欠着,提成也没有全部兑现。我很希望这一行业除了优秀的作品、专业的从业人员,还有严格的监管和健康规范的市场环境。”他说,“剧本杀”行业的特殊在于,它符合时代所需种种因素,但作为新兴行业,不少店家还分不清产品与服务结合的重要性,其实就是新兴创业者对经营管理知识的缺失。

记者发现,版权问题一直困扰着创作者们。平姐是个“剧本杀”作者,写了 6 年剧本。她说,目前剧本有三种类型:盒装本也就是普通本,每家店都能购买;城市限定本,一个城市只有几家店有;独家本,一个城市只有一家店拥有。三者的售卖价格相差很大,盒装本的价格在 500—600 元之间,城限本在 2000 元左右,独家本则在 4000 元上下,高可过万。看似价格不菲,但行业里抄袭现象泛滥。“以前我们团队有一个外聘的作者,抄袭了我们三个作者的创意和剧情,因为剧本杀剧本没有申请版权保护,大多不了了之,只能尽量和靠谱的发行方合作。”

“剧本内容暴力、涉及不良的社会现象”也是大学生受访者在调查中反应的乱象之一。“剧本杀”对于体验者没有年龄限制、剧本本中的暴力作案描述是否会引起心智尚未成熟的青少年模仿,让 33.16%被调查者担忧。如何规避行业内的不正当竞争以及低质内容对青少年的侵袭,都是需要行业自律和加强监管双管齐下以解决的“痛点”。

作为行业体验和发展的“主力军”,大学生就“剧本行业发展空间”给出了建议。中青校媒调查,76.79%受访者希望剧本质量、作者文笔得到提升;72.08%期待剧本题材、类型可以更加多元化;69.11%更看重店家的沉浸式实景打造,增加性价比;46.07%提到可以加大取缔不良商家、不良剧本的力度。

显然,作为新兴文化娱乐方式,“剧本杀”目前处在无序发展阶段,还有一些隐忧需要特别关注。同时,目前对于“剧本杀”行业的监管缺位,各商家服务水平参差不齐。

业内人士认为,“剧本杀”的红利期还远远没有到来,现在行业正处于快速发展、吸引更多目光入驻的阶段。只有相关部门监管介入、制定统一标准之后,行业才会迎来真正的红利期。

(综合整理自新华日报、中国青年报)