剧本杀不火了吗?

从业者:没凉,剧本、主持人是关键

最近几天,"剧本杀为什么没人玩了""剧本杀怎么不火了"等话题冲上热搜,日前,话题点击量、讨论量达到高点,点击量突破7000万,一度排到热搜榜第四位。记者也对此进行了探访。

探访

不少店铺人去楼空

打开团购平台搜索"剧本杀",可以看到这类店铺多集中在无锡市中心范围。其中,仅财富大厦就有多家类似商铺。中午时分,记者来到财富大厦内,一楼的楼层指示牌显示,剧本杀的店铺远不止团购平台上显示的数量。按照楼层,记者来到位于10楼的一家剧本杀店,不过此时商铺玻璃门上了锁,隔着门可以看到内部一片狼藉,地上有不少灰尘,显然已经闭店了有

一段时间。此后,记者又对大楼内的几家店铺进行了探访,其中有的同样人去楼空,有的则尚未营业。

在一家商铺内,工作人员正在整理道具。他告诉记者,大楼内原本确实有不少剧本杀店,后来陆陆续续关了不少,并且就其所知,不只是财富大厦,周围几栋写字楼内的剧本杀店也已经淘汰了好几轮了。工作人员笑称"剩下的都是比较有竞争力的"。

从业者 没凉,只是没有那么火

"没热情了""附近好多店都倒闭了""本子来来去去就这么点东西""玩的频率没以前高了"……在社交平台上,对于剧本杀的讨论也不少。而在二手平台上,还有剧本杀店倒闭后售卖剧本的。此前有咨询机构发布数据,2021年时中国消费者偏好的线下潮流娱乐方式中,剧本杀得票率超过三成,为第三大线下娱乐方式,而近年来,行业的热度似乎在逐渐退却,"倒闭的店比新开的还多"。

"是没有以前那么火了,但不是凉了。"一家剧本杀店的负责人 是凉了。"一家剧本杀店的负责人 "程程"(化名)告诉记者,剧本杀现 在进入平稳期,并且每次随着《明 星大侦探》《密室大逃脱》等综艺节 目播出,都会火上一阵子。

程程告诉记者,前些年,开一 家剧本杀店是一件投资小回报高 的事情,"剧本杀的营销都是在网 上,不需要多么好的地理位置,也 不用大招牌,因此一般都会选择在 写字楼里,所以无锡这边就集中在 以崇安寺为中心的大楼里。"剧本 杀店分为个人店和连锁店,两者相 比,连锁店有系统的运营模式,个 人店则全赖店长的经营能力,"连 锁店的另一个优势是资金,一个好 的剧本价格不低,很多个人店就是 剧本跟不上最后被淘汰了。"此外, 剧本杀的受众相对固定,新玩家也 多是老玩家带入场,因此也会给人 不火的感觉。

顾客

各有各的拒绝理由

网友不玩剧本杀的理由也是 千奇百怪,上班族说"开了一天的 会,下班不想再跟朋友们开会了"; 社恐人士表示"朋友凑不齐要跟陌 生人'拼车',有的还要组 CP,太社 死了";新手觉得还没弄明白剧情 和逻辑,其他人已经开始"嘎嘎乱 杀";老手则认为好本子太少,来来 回回就那么点套路,有的还是"套 皮剧本"。

记者采访到了几名江大学生,据其表示,最近两年玩剧本杀的次数确实变少了,"以前很喜欢约人去剧本杀,现在更愿意去 KTV唱歌"。还有受访者表示,很多时候去玩剧本杀是出于合群的目的,但是除了剧本杀,还有很多团队活动可以做。

说法

视觉中国供图

剧本和主持人是关键

家剧本杀店最重要的是什 么? 程程表示是剧本和"dm(主持 人)"。剧本是店的核心,一个好的 剧本可以让顾客变为回头客,因此 需要有源源不断的优秀剧本作为 支撑,"一般来说,一个好的本子, 收购价格在几万元到十几万元不 等,在门店售卖的话价格在几百元 到几千元,如果有独家剧本,价格 还可以更高。"程程说,一些规模较 大的店还会有作为"镇店之宝"的 本子,即在一个城市只发售几本 (城市限定)甚至一个城市一本(城 市独家),这种本子是吸引资深玩 家的法宝,"我做梦都想有一套镇 店之宝"

主持人是剧本杀店的另一个 关键因素。程程说,她自己就是从 主持人做起,但是一咬牙开了自己 的店。她说,剧本杀主打的是沉浸 式体验,因此主持人话不能太多, 不能总是"cue 流程",要让玩家有 自我发挥的空间;但是又不能不说 话,导致游戏失控,玩家也没有了 游玩体验。因此对于一个合格的 主持人,必须熟悉每一个本子,还 要懂得跟玩家沟通:"如果你去团 购平台翻看评价,就会发现跟剧本 和dm有关的评论是最多的,装修、 服务反而要靠后。"

(晚报记者 甄泽 实习生童琼 影)

江苏省青少年跆拳道锦标赛在锡开赛

21日,2024年 日,2024年 日,20

(璎珞 摄)





签订买房认购书后 遭遇贷款问题, 可否退定金?

本报讯 大学生情侣爽快地签了商品房认购书并支付了定金,但事后却反悔,二人认为开发公司在贷款承诺方面存在欺诈,便起诉到法院要求撤销认购合同并返还定金。近日,新吴区法院就受理了这样一起案件,但最终驳回了两人的诉求。

2023年2月25日,情侣小沈和小田相中了一套房子,于是他们很快和开发公司签订了《商品房认购书》,约定7日内携带相关证件和贷款办理材料到项目销售中心付清房款、签订《商品房买卖合同》、补充协议及相关附件并办妥相关手续。因两人都是在校大学生,现场销售人员承诺只要小沈的父母作为共同还款人,就可以办理贷款,两人随即支付了20000元定金。

但后来小沈了解到,如果需要父母作为共同还款方,则必须满足家庭收入是月供的两倍的要求。实际上,小沈家并不满足这一条件。此时,以为贷款无法办理,小沈就没有在约定的时间内前往售楼处签订商品房买卖合同。小沈和小田认为,销售人员欺骗自己二人可以帮助申请贷款并保证可以在合法的程序下申请贷款,但其实如果不符合贷款办理要求,是需要开具虚假的收入证明才能办理的。二人认为销售人员的行为构成欺诈,应撤销认购书,返还定金。于是将开发公司起诉到法院。

开发公司则表示,认购书中明确贷款需在与其有合作的银行办理,公司会为买受人提供阶段性担保,首付比例及银行可贷款额度以银行审批意见为准。办理贷款对于开发商只是提供基础服务,具体材料需要由买受人提供,银行审核的也是买受人的贷款能力,自己仅是辅助作用,所以,如果贷款不成,责任不应在开发公司。

经审理后,法院认为,小沈、小田与 开发公司签订的认购协议书是双方当事 人真实意思表示,不违反法律、行政法规 的强制性规定,应为合法、有效,双方当 事人均应遵照执行。

"对于买受人而言,支付购房款是商品房预售合同中当然的主要合同义务,并不依赖于出卖人销售员的介绍,本身就应该明知,在购房前应慎重考虑,贷款方式只是付款义务的补足,购房能力的评估责任在买受人。"承办法官解释说。综上,法院作出一审判决:驳回小沈、小田的全部诉讼请求。 (王佳)