
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史











0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260402 20:09:17

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

关注

文 | 光子星球汽车运动中，拉力赛被视为耐力与体系的象征。没有瞬间冲线的戏剧性，只有漫长赛段与复杂路况的消耗，看似平缓，却更考验机器与组织的稳定。曾经，网易也沉迷于新品上线时的冲刺节奏。到了2025年，它开始把胜负的标准从爆发力转向续航力。2月11日，网易发布2025年第四季度报及年报，给出了这种转向的底色。去年，网易游戏收入921亿元，同比增长10.2%，整体企稳。利润方面表现强劲，全年营业利润同比增长21.1%，经营性现金流净流入达507亿元。另一方面，网易单季度游戏收入微增3.4%至220亿元，这与合并资产负债表中的递延收入形成对照。财报显示，其递延收入同比增长34.1%至205.1亿元——递延收入是游戏公司尚未确认的预收款项，主要来自玩家已付费但尚未完全履约的游戏内容，其规模扩张意味着未来收入确认的储备在增加。单季收入趋缓，而递延收入保持增长，反映了增长驱动力的变化。具体来看，网易发起的拉力赛分为海内外两条线。国内方面，网易集中资源在少数核心项目上，通过《逆水寒手游》（下称《逆手》）《蛋仔派对》与《燕云十六声》（下称《燕云》）等产品，逐步走通高频内容更新与外观付费的新商业模式。海外方面，其以国内成熟的内容生产与运营能力为武器，试图打出一场非对称战争，让产品而非资本成为全球化扩张的主角。呼吸不用花钱了”从今往后，再无信手斩龙，愿大家各自安好，江湖再见！”这是2019年，知名主播PDD因《逆水寒》端游运营失误而熔铸游戏内道具并删除角色退游前，发出的全服消息。他在游戏内的充值总额达52万元，如玩家戏言的“呼吸也要花钱”，充分体现传统MMO基于数值付费的增长逻辑。从国内游戏历史沿革的角度看，从最初打出“免费”王牌的巨人网络《征途》起，大多数产品都遵循相似的收入结构。即用少数高付费玩家托举起数值体系与经济循环，通过PVP、冲销活动等完成短周期内的收入兑现。MMO起家的网易，自然有一套极为成熟的运营与变现体系。这一模型相当高效，即便是强调竞技公平的MOBA如《王者荣耀》，也在早期实践过有一定付费深度的铭文系统、推出过付费英雄。“黑天鹅”时期，线上娱乐需求大增，行业伴随玩家基数增长进入高景气阶段，低成本的扩张一定程度上掩盖了结构问题。直到红利消退后，获客成本上升，玩家留存压力下，该模型的边界开始显现。正是在这段切换期，网易开始调整其增长逻辑。有趣的是，网易同期还自决策层整体缩减集团营销开支，展开内部反腐。《逆手》于2023年中上线，与之同期“攻城略地”的《蛋仔派对》均是网易尝试扩大玩家规模，降低数值付费权重的重要探索。它在延续IP世界观与玩法体系的同时，显著降低了数值付费的主导地位。商业化则更多承接在外观、审美与社交表达，游戏内产出资源的机制与付费点设计随之生变。在《逆手》中，游戏内付费时装被设计为6元、28元、258元与更高额的转盘抽奖梯度。搭配丰富的染色，保障玩家自我表达的同时，充分照顾到了分层需求。资源方面，与过去或肝或氪对应的“时间”与“金钱”不同，游戏严格限制资源产出的频率，并以相对公平的“概率”取代前两者。《逆手》的赛季定期更新，副本每周限定次数，概率获得稀有养成资源奖励。这么一来，该产品做到了从游戏性上降低玩家氪金的边际收益，将体验更多倾斜到外观与游戏的剧情、美术等内容上。“换挡”从没有丝滑一说，新旧商业模式切换之间，网易难免出现不耐受。如《逆手》项目组一度出现滑落回早先数值付费这套低风险逻辑的迹象，有玩家向我们反映大氪玩家的数值大约能领先普通玩家40%左右。另一方面，该项目还别开生面地提出在游戏内植入广告的想法——游戏产品拉新回流本就刚需流量灌注，这一模式的挑战或比外观付费更大。幸运的是，网易逐渐摸索出对应外观付费的运营逻辑与打法。外观付费的商业模式，与活跃玩家群体成正比，游戏还需要提供玩家展示个性化时装、获取社交认同的空间。于是，《逆手》以及此之后相近题材的《燕云》均侧重多人玩法的多样性，除传统的副本、PVP外，网易还持续增加棋牌、爬塔与运营向的周期性多人玩法。多人玩法提供关键的社交终局体验，剧情美术则负责玩家内在沉浸与留存。这才有了早先提到的递延收入的增长——玩家冲销的收入会伴随内容更新消耗，前置的投入对应其对游戏未来内容的强预期。不对称战争12月27日，《燕云》迎来周年庆兼年度新版本，项目组陆续释出了海量内容。日前，在已有13G的预下载基础上，其最近的一次正式更新还需要PC端玩家额外下载近22G

的内容。光子星球不完全统计下，该产品自周年庆至今放出免费获取或不同付费梯度的时装共 23 件。此外，同步更新的还有数条剧情以及一张大地图。从递延收入的角度看，这将释放相当一部分收入进入报表——更新密度越高，收入释放节奏越清晰。另一方面，这套出于存量竞争而树立的商业模型背后，还催生出了一股庞大的内容产能，以及与之适配的迭代效率。强内容的供给能力逐渐成型，网易无意将其局限于国内市场，而是尝试将之输出到海外。财报电话会上，管理层有过清晰的表述。“近两年《永劫无间》《漫威争锋》《燕云》陆续在海外取得成功。在这条路的背后，我们作为有研发能力的一家游戏公司，开始摸到了海外市场成功游戏的核心要素。”所谓核心要素，具像化便是海内外在游戏内容持续产出与服务上，逐渐形成的效率差距。以《堡垒之夜》为例，其在全球范围内掀起赛季更新（Battle Pass）狂潮，且同属于大 DAU 外观付费游戏，赛季更新周期约 10 周到 14 周。前述网易一众商业模型相似的游戏，以及国内更多服务类游戏的赛季更新周期是 45 天到 60 天。另一方面，海外游戏产业分布集中的欧美地区，其人力成本极高。据 2025 年游戏开发者大会（GDC）发布的薪资报告，美国游戏从业者的平均年薪为 14.2 万美元（约合人民币 101 万元）。回看网易，按行业标准与网易最近一次披露员工总数约 3 万人测算（研发费用抛去折旧、差旅后的 75%），其去年研发费用为 162 亿元，平均用人成本约为 40.5 万元/人/年。两相对比，不难发现网易国内与国外游戏，在人力方面的薪资产出比上，呈现出明显的“成本差”。这推动网易大改全球化路径，在海外发起非对称战争——放弃资本铺网，更多靠内容产出频率与版本密度抢占玩家注意。资本方面，网易不仅自 2022 年起的全球投资节奏明显放缓，更是在近两年有节奏地收缩、裁撤、剥离全球化扩张时期投资或成立的海外工作室。管线上，网易选择以自研重启全球化的节奏。以《漫威争锋》为例，这款一年多前上线的英雄射击产品迄今仍在海外保持较稳定的留存。据 Sensor Tower 数据，截至去年 8 月 3 日，《漫威争锋》全球月活约 1400 万；Discord 社区成员数达 400 万人。这款游戏的运营节奏更快，采用了更激进的服务型产品打法，如缩短赛季周期、按月更新新英雄等。不过，该产品自推出起便主要面向海外市场。恰逢国内遭遇《复仇者联盟 4》高光后，美漫系列 IP 影响力回落，以及海内外玩家对美术设计需求不同等因素，其国内的运营表现不算理想。去年下半年，网易相继推动《逆手》《燕云》出海。文化产品出海，从来不只是技术问题。有了《漫威争锋》国内的表现作为参照，这条基于自研的产能外溢路径，很可能遭遇更剧烈的地域、文化冲突的挑战。新的两条线顺着两条动线审视网易近两年的变动，内部反腐、旧时代制作人的出走、产品线青黄不接，都可以被视作战略重组的外在表现。如今，这场由短道冲刺转向拉力赛的切换已渐近尾声。但任何开进新赛道的车，都需要新的调校。例如前文提到的文化叙事，《漫威争锋》以及多个武侠 IP 的阶段成果，距离在全球范围内产生文化共振都还有一定空间。另一方面，自研主导下的产品出海，让风险与收益释放都更集中。网易需要尽快将管线节奏拉起来，这意味着随着外观付费模型的确立，立项逻辑也到了破而后立的时候。于此，二次元开放世界《无限大》，以及财报电话会上，管理层明确将在今年 Q3 上线的《遗忘之海》将是我们观察网易在拉力时期立项策略的风向标。新项目需要避开过去“作坊式”多点创新的规模桎梏，重点打造多人游戏体验。此外，其还需要找到能引发海内外不同文化圈层玩家共鸣的内核。以《燕云》出海为例，该项目的全球发行初期一度爬到 Steam 全球畅销榜第二，但知名游戏媒体 IGN 却给游戏打出 6 分评价。一部分原因在于武侠在大一统封建王朝中的“乱禁”，不能直接与西部蛮荒牛仔和中世纪骑士划上等号；另一方面，单人剧情与多人 MMO 的缝合，也让海外一时间很难找到对应的评价体系，导致 IGN 沿用了开放世界 RPG 和动作游戏的评价框架。如果说立项与管线规模的压力源自内生，外部最显著的挑战则来自于 AI 对游戏本身定义的冲击。日前，谷歌发布最新 Genie 模型，支持使用一张照片或一段文字描述即可生成可交互、具物理属性的游戏世界。其惊艳表现显著冲击到全球游戏行业，不同地区的游戏股遭遇恐慌抛售。财报电话会上，管理层自然收到了与此相关的投资者问。网易认为市场很大程度上误解了 Google Genie 对游戏行业的影响，AI 工具的普及确实会促进创意型内容的爆发，但也同时极大拔高了头部产品的成功门槛。而后，管理层进一步表示 AI 工具具备强不确定性，效用集中在内容生产成本，辅助运营、设计、审美等“软实力”的输出。管线上看，网易已将 AI 嵌入美术、策划、编程、测试等环节。我们可以沿用 AI 冲击下的应用产品形态，为当下游戏行业做一个判断。似网易这般将 AI 应用在原体系与框架的路径是“AI+”。与互联网+、云+等一般，AI 之于网易不是重启，更像渐进式的变革；更多 AI 游戏创企强调原生（Native），激进且节奏极快。目前，我们还没看到明显的新老交替的信号。网易还有时间，让 AI

更深入体系去提高流程与组织效率。纵览 2025 年，网易已经完成了一次惊险的进站换挡。这场关于效率、审美与全球化野心的拉力赛，才刚刚进入考验耐力的后半程。

WhatsApp网页版全新升级：消息同步聊天，扫码登录秒开，畅享便捷沟通体验

随着互联网技术的飞速发展，移动通讯工具已经成为了人们日常生活中不可或缺的一部分。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版也迎来了全新升级，实现了消息同步聊天、扫码登录秒开等功能，为用户带来了更加便捷的沟通体验。WhatsApp网页版自推出以来，就受到了广大用户的喜爱。此次升级，WhatsApp网页版在原有功能的基础上，进一步优化了用户体验，让用户在电脑上也能轻松享受与手机端同步的聊天体验。首先，消息同步聊天功能是此次升级的重点。用户在手机端收到的消息，只需登录到WhatsApp网页版，即可在电脑上实时查看。这样，无论用户身处何地，都能第一时间了解朋友的动态，畅享无障碍的沟通体验。同时，用户在电脑端发送的消息，也会同步到手机端，确保消息的及时传达。其次，扫码登录秒开功能极大地提升了用户体验。在以往，用户需要输入手机号码和验证码才能登录到WhatsApp网页版，操作相对繁琐。而此次升级后，用户只需扫描手机端生成的二维码，即可快速登录到网页版，节省了大量的时间。这对于经常使用电脑办公的用户来说，无疑是一个极大的便利。此外，WhatsApp网页版还优化了界面设计，使得操作更加直观。用户可以轻松地查看聊天记录、发送语音和视频消息、添加联系人等功能。同时，网页版还支持多窗口操作，用户可以同时打开多个聊天窗口，方便用户进行多任务处理。值得一提的是，WhatsApp网页版在确保用户隐私方面也做了很多努力。用户在电脑端登录后，其聊天记录、联系人信息等数据都会加密存储，确保用户信息安全。此外，WhatsApp网页版还支持离线功能，用户即使在没有网络的情况下，也能查看已收到的消息。此次WhatsApp网页版的升级，无疑为用户带来了更加便捷的沟通体验。以下是一些使用WhatsApp网页版的实用技巧：1. 在电脑上登录WhatsApp网页版时，建议使用稳定的网络环境，以确保消息的实时同步。2. 为了方便管理聊天记录，用户可以在电脑端将聊天记录导出为CSV文件，方便备份和查看。3. 在使用WhatsApp网页版时，

用户可以调整字体大小，以适应不同的阅读需求。4. 如果用户在电脑上登录多个WhatsApp账号，可以通过切换账号的方式，方便地管理不同账号的聊天记录。总之，WhatsApp网页版的全新升级，为用户带来了更加便捷的沟通体验。在未来的日子里，WhatsApp网页版将继续优化功能，为用户提供更加优质的服务。让我们共同期待WhatsApp网页版带来更多惊喜吧！

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商](#) | [《精选管家婆资料必中公式导航》](#) | [《2026一码必中公式规律推荐》](#) | [《最新精准爆料精准推荐结果》](#) | [《2025必中三肖免费资料大全》](#) | [《2026三肖六码导航》](#) | [《官方一肖一码必中公式查询》](#) | [《资料资料大全必中公式大全网》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证 京\(2022\)0000057](#)