

棋牌游戏本地化 挑战与机遇

无锡江南影视传播有限公司 刘严俊



K3K游戏

棋牌游戏创新者

K3K[®] 游戏品牌诞生于2013年；
专注于棋牌游戏，研运一体；
核心团队有十年以上棋牌研运经验；

地方棋牌现状

传统 困境

网民人口红利消失
推广难度和成本大幅增加
产品难有创新突破，用户留存降低

新的 机遇

地方房卡棋牌受资本追捧，迎来爆发式增长
2016年中国地方棋牌游戏市场规模总计38.4亿元

地方棋牌现状

市场 乱象

门槛更低，竞争更激烈
产品同质化，玩家忠诚度低
运营方式相同，长期收益不乐观

新的 挑战

产品如何脱颖而出？
运营如何从线上走到线下？
如何防范恶性竞争带来的风险？

产品研发

自主
研发

VS

外包

技术是否成熟
能否满足市场的差异化需求
产品迭代速度
运维的问题

产品研发

地方棋牌产品研发应具备以下特点：

模块化

快速开发

个性化

运维可靠

产品研发

K3K新版棋牌游戏产品设计理念：



- 模块化开发，兼顾个性定制
- 版本管理方便，快速迭代
- 运维简单可靠

产品研发

对研发团队的要求：

尽量满足用户多样化需求

快速满足市场运营多样化需求

迭代响应速度快

稳定可靠，稳定可靠

地方棋牌运营

竞争很激烈

大量竞争者涌入

产品同质化

产品多，好产品不多

运营问题多

无亮点只能恶意竞争

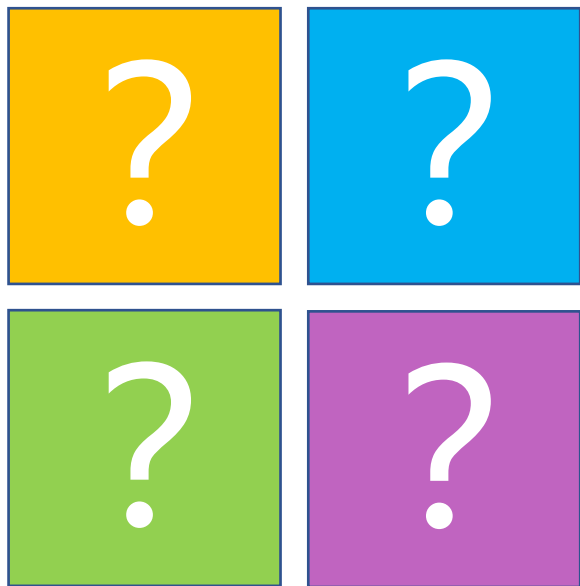
先行者的优势

用户习惯

后来者的优势

针对性运营

地方棋牌运营



如何脱颖而出？

- 创新，可靠

如何从线上走到线下？

- 本地化、社交化

用户是谁的？

- 用产品削弱代理制的影响

如何防范恶性竞争？

- 产品，政策，安防

安全运维

内部管理

规范内部管理
防止代码泄漏

外部防御

提前布局
安全产品

避免政策性风险

平台政策风险

社交工具
应用市场

行业监管风险

严格自律
合法经营
主动报备

K3K游戏

Thanks !