

提到游戏，如果你只能想到《王者荣耀》、《绝地求生》等游戏，你可能只是一个紧跟时代潮流的人，而一夜之间大火的区块链游戏从币圈开始蔓延，从第一款区块链游戏《CryptoKitties》（迷恋猫）开始，到后来小米推出自己的加密兔，百度推出的莱茨狗，还有网易推出的“星球”等，截至2018年2月底共有150款以上同类产品问世。

“区块链+游戏”究竟是滋生泡沫的新浴场，还是颠覆未来的新浪潮？虚拟宠物背后，各家的算盘是什么？天价区块链猫，售价77万元，似乎只要沾上了区块链，无论什么东西，摇身一变身价立马就涨了。

下面是一个真实的故事

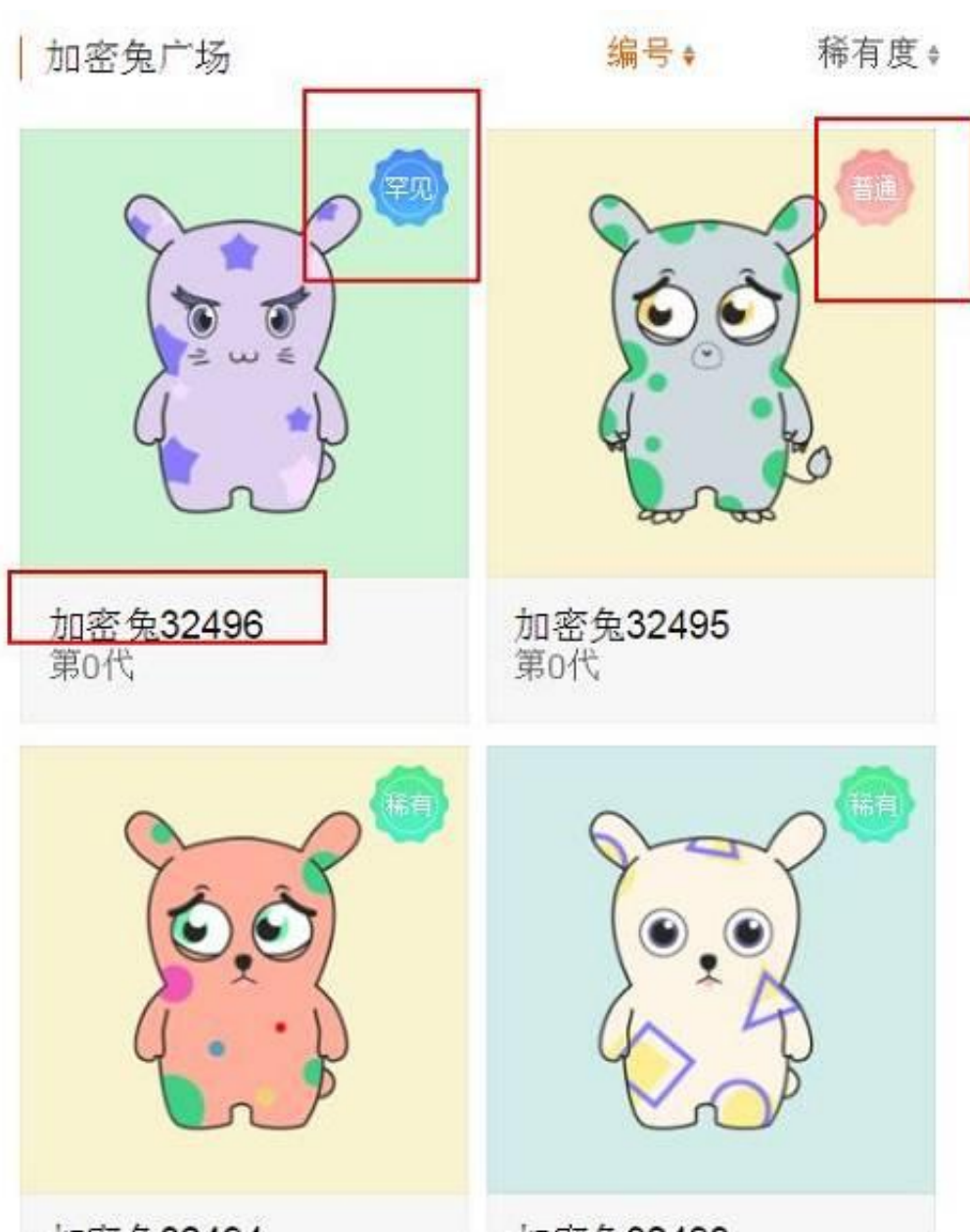
有人在网上买了一只猫，价格77万元成交，是的，你没看错，77万元，重点是你还摸不着，只能隔着屏幕看。

2017年11月底一款名为《CryptoKitties》（迷恋猫）的世界首款区块链游戏火遍了全球各地，《CryptoKitties》是由Axiom Zen和以太坊智能合作开发的基于以太坊（Ethereum）区块链平台，用ETH（以太坊）进行购买，养殖和繁殖的区块链游戏。从本质上来说，这只是一款电子宠物养成游戏，玩家需要用以太币交易购买虚拟猫，这些猫其实是由不同的“代码”写成，猫咪也因此被赋予了不同的DNA，价值也就各不相同。

这款游戏最大的特色有以下几点：

- 1、 游戏最开始有100只初代猫，之后每隔 15 分钟系统会产生一只新的初代猫
- 2、 两只猫可以交配繁殖后代，后代的DNA越稀有，价值就越高
- 3、 虚拟猫可以兑换成现实货币

于是我们看到国外的玩家们疯狂吸猫，妄图边玩游戏边赚钱。截至目前，虚拟猫已经卖出超过18万只，总价值超过人民币1.1亿元。其中最贵的一只猫竟然以246.95个以太币的价格成交，约合人民币77万元。



小编了解到，网易、360、百度都开始纷纷布局“区块链+游戏”的相关业务，百度推出了区块链宠物“莱茨狗”。网易推出了“星球”游戏。据不完全统计，截至2018年2月底共有150款以上同类产品问世。

纵观现有的“区块链+游戏”市场，最大的一个问题就是同质化十分严重，基本上都是些抢购、收藏、博彩类的游戏项目，而这些区块链游戏和传统游戏不一样的是，这些区块链游戏的娱乐性质并不强，但具有很强的投机属性，因为购买这些区块链宠物，通过繁殖改变DNA，一旦宠物的DNA变得更为稀有，意味着投机者会以更高的价格卖出，从而获利。

“很多人都以为区块链+游戏利用了新技术，这是一件值得投资的事情，但本质上

其实属于投机，是游戏+区块链还是区块链+游戏，这是两个完全不一样的概念，如果是游戏+区块链可能更多的考虑到游戏属性，在保证游戏的娱乐性质下加入区块链技术，如果是区块链+游戏，那么就是在区块链技术上研发出一款游戏，目的可能是为了发币，当然这也是一种新的商业模式，但能否成功我认为从迷恋猫诞生之后，后面所有复制的同款游戏其实很难获得大的IP，成功的几率很小

区块链+游戏背后的布局

面对区块链，大部分“传统”手游公司会选择先推一个项目或是相关玩法“探探路”。

黑桃互动今年2月5日上线的RPG手游《轩辕剑群侠传》也宣布引入区块链技术，推出“比特兽”玩法。根据官方介绍，游戏推出8888只相互独立的神兽，每只“比特兽”具有唯一性且属性奇高，并支持玩家间交易。区块链技术的注入使它们不可复制也不会丢失，是终身属于玩家的私人财产。

其实关于现有的“区块链+游戏”行业呈现出的加密资产游戏，很多人都持有两种观点。有些人认为这种“区块链+游戏”现有的加密资产游戏是炒作行为，存在很大的泡沫。也有人认为通过现有的加密资产游戏不断的升级后，整个“区块链+游戏”行业会爆发式增长，成为区块链领域的最佳应用。

当然这两种意见是仁者见仁智者见智，但不可否认的一点是就目前而言，“区块链+游戏”行业所呈现出的加密资产游戏确实不够完善，还不算完美的“区块链+游戏”落地应用。

因为就当前的市场来看，大部分的加密资产游戏确实有依靠击鼓传花推高资产价格，并从中收取交易佣金的成分。

小编认为，区块链+游戏，如果发行的代币只能在体系内流通，就跟Q币差不多，投资价值并不大，但如果发行的代币能够直接跟主流虚拟币挂钩，成功的可能性会更大。区块链+游戏有没有前景，一个核心的问题，就是用户的体量及定位，到底是币圈还是游戏圈。

币圈投资者何玺认为，区块链+游戏，其实是比“ICO发币”更高明的商业做法。相比“ICO发币”需要直面各种法律条款而言，区块链游戏的拟物化做法较好的规避了现实中可能触犯的法律风险，增加了游戏性的玩法更能激发用户的“赌性”。

此外，区块链+游戏还是一种很好的营销手段。而百度“莱茨狗”，网易“星球”，小米“加密兔”看中的，或许正是它的营销价值。

比如，百度推出的莱茨狗也是如此，用户要获得莱茨狗，必须首先使用百度钱包，并且要实名认证，由于积分的获得是依靠使用百度内部应用来获得，这必将激活用户使用百度的各线产品的热情。

同理，如果你拥有一只加密兔，你可以通过任务获得胡萝卜或加密兔，或者使用胡萝卜兑换加密兔，通过这种玩法你可以获得积分，而这个积分只能在小米内部生态体系流通，这就必将激活用户使用小米的各线产品，从而达到对小米体系内产品的广泛推广。