

中国二次元手游报告

2016年

www.iresearch.com.cn



海量行研报告免费读

1

二次元手游发展概况

2

二次元手游产品分析

3

二次元手游渠道分析

4

二次元手游运营分析

5

二次元手游市场规模及未来趋势

二次元手游热度不断提升

目前处于发展期，厂商经验待积累



萌芽期

2013年及以前

- 产品数量极少，并未引发过多关注



起步期

2014年

- 开始出现现象级产品
- 二次元手游细分领域开始受到关注



发展期

2015-2016年

- 二次元概念火爆，引发大量厂商入局，垂直厂商增加，大厂开始布局，产品增多
- IP泛娱乐概念兴盛，日漫、国漫IP改编、授权增多
- 但大多二次元游戏仍属小而美产品，研发和发行仍有不成熟之处，市场潜力未被完全挖掘



成熟期

2017年及以后

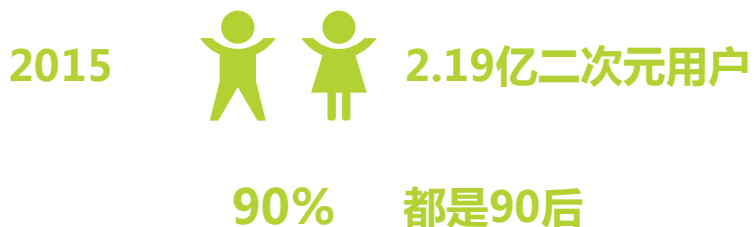
- 研发、发行经验积累，资本加码，大厂与垂直企业携手共进等，促进二次元手游多元化，成熟化
- 囤积的知名日漫IP释放，国漫IP培养逐步成熟，让二次元IP手游迎来爆发机会

优质的用户群点燃了二次元手游市场

二次元人群庞大年轻，爱玩游戏，也爱“氪金”

年轻且庞大的二次元用户成为各界的焦点，他们与游戏的重合度高，游戏时间长，付费率高，属于**优质游戏用户**，成为二次元手游这一细分领域越来越受到业界重视的原因。

庞大、年轻二次元用户群体



二次元用户平均游戏时长和付费率



但这群用户也并不容易赢得 他们对游戏的品质及二次元属性有更高要求

二次元用户作为深爱二次元的重度游戏玩家，他们对于游戏的要求会更高，只有真正懂得打动他们的二次元要素才能赢得这批玩家。

用户的特殊性对二次元游戏引进、研发、推广、运营都提出了更高的要求，团队不仅要精通游戏更要了解二次元。



重度

- 二次元用户属于重度游戏玩家
- 对游戏品质要求更高



有爱

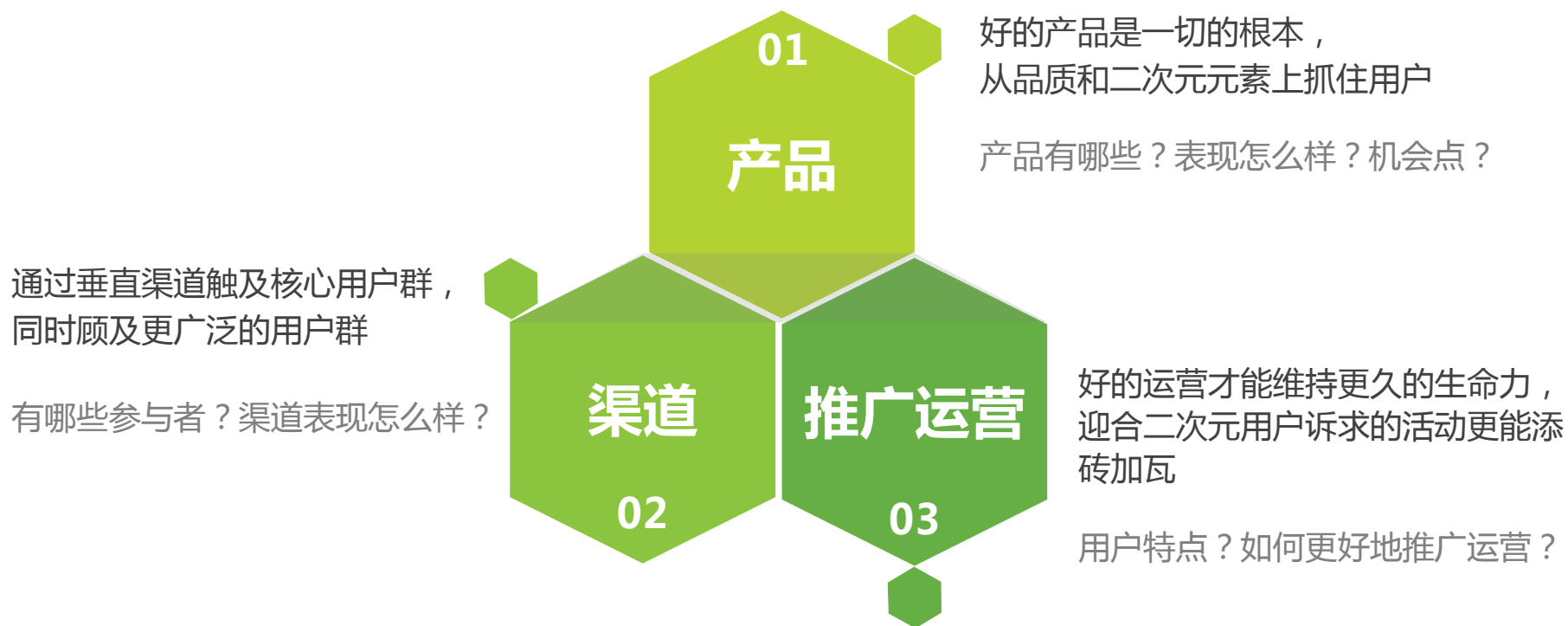
- 深刻了解二次元
- 对二次元爱得深沉

贴合核心用户成为二次元手游制胜关键

产品为王，渠道和运营支撑

艾瑞分析认为，要做好一款二次元游戏，赢得核心用户，厂商需要在**产品**、**渠道**、**运营**这三大核心环节迎合二次元用户的特殊性做针对性的布局。

在接下来的报告内容中，会针对产品、渠道和运营三个方面详细分析。



1

二次元手游发展概况

2

二次元手游产品分析

3

二次元手游渠道分析

4

二次元手游运营分析

5

二次元手游市场规模及未来趋势

产品分类

主要将国内二次元手游分为四类

二次元手游是指主要针对喜爱ACGN作品的二次元用户开发或引进的游戏，在本报告中，从原创和IP两个维度将现有二次元手游分为四类，其中引进的海外游戏或IP多以日本地区为主，因此报告中这两类手游的主要研究对象为日本游戏/IP。



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21646

