

VR市场疫情下回暖，沉寂已久的创业者抓紧“占坑”



“二月初公司还没完全复工，就已经有订单‘砸’过来，是两家地产中介公司。”张海（化名）是深圳一家科技创企的联合创始人，公司主要从事的是VR、AR应用开发。

疫情之下的2020春季，对于很多中小复工企业而言都是一道难过的门槛，但是他和周围一些VR应用开发创企，却似乎看到了一些希望。

VR点餐、AR导购试水

“公司在去年底基本上已经把两轮融资的钱花光了。”

张海和伙伴创业于VR概念火爆的2016年。他告诉懂懂笔记，当时确实赶上了好时候，在开发了几款VR早教应用后，公司顺利拿下了天使轮和A轮的融资。由于当时的VR、AR属于叫好不叫座的领域，虽备受资本的追捧，但缺少切实的市场需求，“用户渴望体验新鲜的技术，但市场尚未形成VR内容买单的习惯。”

2017年开始外部环境趋冷，新的融资无望，为了生存公司开始承接一些VR、AR应用开发的小订单。但行业的市场价值被低估，低价订单也难以维持公司的经营。从2018年~2019年，两年时间融资已经见底。

不成想，一场突如其来的疫情，在2020年初悄然引发了需求的小爆发，也让经营陷入困境的他稍稍松了一口气。

2月初两个救命的小订单，源于一些房产中介平台的积极自救举措：为了帮助疫情期间不方便看房的用户“实地考察”，平台计

划制作线上看房应用，借助VR技术，实现全景看房。

这并非是什么新概念，开发的难度也不大，客户告诉张海，只要能够尽快完成甚至愿意追加预算。

正在为公司前景担忧的张海，瞬间兴奋了起来，接到第一个咨询电话后的当晚，就在线上组织团队熬夜加班赶进度了，“如果做好节流的话，这两单至少能让（公司）在上半年活下去。”

让他惊喜交加的是，刚刚完成了订单开发之后，新的需求陆续到来，“二月底之后的十几天，有一家进口车4S店要开发在线VR展厅，有一个教育机构想开发VR课堂，还有两家快消品经销商想开发AR导购，前后拿下了好几单。”

张海坦言，类似VR看房、VR课堂、AR导购的应用和内容开发，团队之前也做过，但当时感觉企业做这些更像是为了噱头、概念营销。“今年不一样了，客户对待项目的需求很扎实，甚至是不计成本。”

让他啼笑皆非的是，上周还有一家连锁餐饮品牌说要开发VR点餐，要求将所有的菜品都做成三维形式，可以360度旋转。“可以看到所有企业客户，都希望通过VR或AR技术弥补实体经营受阻的难题，更直观地向用户呈现真实的产品。”

在和一些行业用户沟通时，张海发现了一个趋势，尽管很多企业的项目负责人都不了解VR、AR技术和内容，也不确定这种技

术是否能经营创造经营上的突破，但和许多企业寄希望于网红卖货一样，VR、AR几乎成为他们在特殊时期心理上的“救命稻草”。

据中小企业协会近期发布的一项调研报告显示：超过八成的中小企业表示经营受到了较大影响，近九成企业的账上资金支撑不到三个月。对很多中小企业而言，与其“坐以待毙”，不如放手一搏——VR、AR也罢，网红卖货也罢，都成了一些企业尝试自救的重要方向。

或许有了“一线生机”，或许是要乘胜追击，一些VR、AR创业团队除了2B市场之外，更是瞄准了2C的蓝海。

VR游戏有机会 创企抓紧“占坑”

“大家抓紧一点儿尽快搞定，时间很紧迫。”

在深圳南山一间共享办公区的小会议室内，周晓鸥扯着嗓子向伙伴们喊着，反复强调目前时间紧迫，大家要加班加点赶上进度。

他告诉懂懂笔记，去年团队还是从事VR、AR商业应用的开发，但是春节之后，他却决定转型——开发VR游戏。从二月底复工至今，他带着团队一直忙于策划新的游戏方案，尽管仍面临版号、资金的挑战，但他还是决定做了再说，“今年有不少互联网巨头、投资机构都在关注VR游戏，我认识的一些同行都开始转向这个新领域了。”

相比面向企业的VR、AR应

用开发，他更笃定于面向大众市场的VR游戏。力排众议后，他决定目前的开发主要面向棋牌、桌游类小游戏。“我觉得，今年是做VR游戏最好的时机，很多人宅在家里，自然需要游戏娱乐。”周晓鸥表示，许多用户长期“家里蹲”，缺少线下娱乐生活，自然也催生了多元化线上娱乐需求，这让他再次看到了VR游戏发展的新机会。

从伽马数据发布的《疫情防控期游戏产业调查报告》数据可以看到，今年第一季度，移动游戏市场收入高达近550亿元，创下历史新高，同比增长率也超过49%。显然，一轮新的游戏热潮正在席卷宅家用户的“钱袋”，VR游戏也会迎来更大的机遇。

“你可以看看，游戏行业这么火，但有多少普通用户在玩VR游戏？这还是一片蓝海。”周晓鸥分析，VR发展开始的前几年，由于受制于设备价格昂贵，专业开发团队少，导致VR游戏一直不温不火。“关键是行业能拿得出手的游戏，其实并不多。”

尽管随着行业发展，一部分游戏平台上线了VR游戏，但玩家群体仍然十分有限，“就说VR游戏的数量，最大的平台应该是Steam，但线上只有不足两千款VR游戏，绝大部分是射击类、动作类游戏，玩法过于单一了。”

VR游戏精品少，良莠不齐现象明显，粗制滥造作品经常备受玩家诟病，同时小游戏精品严重匮乏。周晓鸥希望在VR游戏市场爆发之前，开发几款小而美的作品，“VR游戏讲究质量，而不是数量，小游戏的机会更大，最近沟通的投资方对此也都蛮有兴趣的。”

无论是VR、AR应用也好，VR游戏也罢，都有设备适配的老问题。那么未来硬件是否会继续成为VR、AR行业难以逾越的门槛？

5G能否打破硬件桎梏

“无论是VR还是AR游戏，都需要设备有足够的运算能力，说白了硬件还是一个门槛。”

周晓鸥告诉懂懂笔记，硬件设备一直是限制VR、AR行业发展的桎梏。想在HTC的VIVE上畅玩VR游戏大作，需要配合一台性能不俗的主机；与华为VR头显相匹配的终端，也只能是其高端旗

舰机型。即便是红极一时的AR游戏《Pokémon Go》，玩家也不可能用一台入门级手机体验到良好的效果。

“可以说，相比手游和网游，VR、AR游戏对设备的友好度一直不高，不是谁都有能力购买专业、高端的VR设备，支撑游戏的运行。圈内都在爆赞V社的Alyx，可是有几个普通玩家在玩？”

在张海眼里，VR、AR应用内容的开发，同样也面临相同的问题。在和一些商业客户沟通时，他发现很多企业的潜在目标用户并非拥有高端手机的人群，有的用户群甚至可能在大量使用千元机。

“虽然VR、AR的普通商业应用没有游戏对设备机能的要求那么高，但也不是完全没有要求。”除了高端、专业的设备之外，目前绝大部分用户体验VR、AR技术的设备都是手机，很多千元机产品无法支撑应用、游戏所需的运算需求，“以在线看车的VR应用为例，我们在开发中，测试发现很多款入门级安卓手机无法完美运行，包括iPhone 6也只是勉强能跑起来。”

因此，无论是应用还是游戏开发团队，都只能降低对设备机能的要求，并在实用、内容方面多下功夫，尽量做小而精的游戏和应用，以适配更多的用户终端设备，“好在已经5G时代了，VR、AR对于设备的依赖也将大幅减少。”

周晓鸥强调，随着5G的普及，VR、AR游戏和应用的运算大都可以云端完成，即便是大制作也将会完美地运行于中低端设备上，“作为创业团队，现在要做的就是尽早占好坑。”

对于沉寂已久的VR、AR行业而言，无论是5G的普及，还是疫情下用户对于线上娱乐的需求增加，都只能说是一些“可能”的机会，但这些潜在利好已经让众多创业团队看到了一丝希望。

在科技巨头再次试探VR、AR市场之时，很多创业团队也在抓紧时间抢占坑位，要么在短暂的消费需求里迅速掘金，要么开始进行长远的娱乐、商业市场布局。很可能曾经“叫好不叫座”的行业魔咒，会在后疫情时代被骤然打破。

古代中国真有分餐制吗？

听一个医生朋友说，新型冠状病毒之所以能够流行全球，有三个原因：第一，它传染力很强；第二，很多国家最初没有意识到它有多厉害，防控不足；第三，无论欧洲人还是亚洲人，无论美洲人还是澳洲人，目前都还没有养成健康的生活习惯，例如不喜欢戴口罩，做不到勤洗手，人越多的地方，越想去凑热闹，吃饭喝酒尤其如此，不能保持距离，还经常共用酒具和餐具。

这位医生还告诉我，早在秦汉魏晋和隋唐时期，中国是分餐的，那时候比现在还卫生，现代国民应该恢复传统，重新推行分餐的习俗。

跟这位医生朋友一样，我也赞成分餐制，但我并不认为古代中国曾经普及分餐制。我的意思是说，古代分餐制确实存在，但仅仅存在于上层社会，穷苦百姓连餐具都未必齐备，就算想吃各的，家里也没有那么多杯盘碗碟。另外，仅就上层社会而言，也不可能做到严格的分餐，例如在敬酒的时候，从秦汉魏晋到宋元明清，古人一直都喜欢共用同一套酒杯，这套酒杯叫做“劝杯”。

《晋书》有记载，晋朝王弼司马亮请百官吃饭，用一只玻璃劝杯给众人敬酒，这只劝杯端到谁跟前，谁就得一饮而尽。古代中国没有发展出成熟的玻璃制造工艺，玻璃杯非常名贵，但不管多名贵，共杯喝酒终究不卫生。

《晋书》还有记载，名士阮咸与宗族聚饮，用一个大盆盛酒，盆里放着一只勺子，众人“围坐相向，大勺更饮”。“更饮”就是轮流喝的意思。阮咸连酒杯都不要，舀一勺酒，咕嘟喝完，再把勺子递给旁边的叔伯兄弟，大伙轮着喝，所有人共用一把大勺。

共用一只杯子或勺子并不可怕，可怕的是不洗，你用过了交给我，我用过了交给他，肯定会将自己的口水传给别人。如果有人身患传染性的疾病，病原体就可能像击鼓传花一般让很多人中招。

下面再讲一个发生在宋朝的故事。

说的是西元1182年，冬天的某个晚上，宋孝宗请七八个臣子去内廷赴宴，其中包括左丞相王淮，还有一位是皇太后吴氏的侄子吴玠。

宋孝宗高高在上，面南背北，一人独

享一桌酒菜。王淮等臣子坐在丹墀下面，共用同一张餐桌。宋孝宗让一名太监走下丹墀，给王淮等人敬酒。

太监拿起酒壶，将劝杯斟满，放在托盘上，先敬王淮。王淮年迈苍苍，颤巍巍地站起来，颤巍巍地捧起劝杯，颤巍巍地喝下去，然后又颤巍巍地把劝杯放回托盘里。

王淮捧起劝杯的时候，酒是满的，再放回去，酒空了，但那劝杯里却多了一点别的什么东西。什么东西呢？他老人家的鼻涕。原来王淮年纪高大，抵抗力差，早起上朝，又冻又累，他感冒了。这一感冒，鼻涕就忍不住地往下流，不知不觉流进了劝杯里。

敬酒的太监没注意，其他官员也没注意，宋孝宗高高坐在丹墀上，当然更加注意不到。只有一个人瞧见了，他就是吴玠。吴玠瞅着太监继续敬酒，瞅着其他官员轮流喝完，瞅着王淮王老丞相的鼻涕一点点地在酒里稀释，他的心情越来越紧张，因为很快就轮到他来喝劝杯里的酒了。

吴玠官职最小，太监最后一个敬他，他端起劝杯，脸憋得通红，犹豫了一阵

子，最终没敢喝。宋孝宗远远瞧见他憋红的脸，关切地问道：“小吴，今天是否不胜酒力？这宴席才刚开始，没见你喝多少酒啊！”吴玠一狠心，说出实话：“启禀陛下，微臣不敢欺君，微臣刚才看见，王丞相的鼻涕流进了劝杯，故此不敢饮酒。”

宋孝宗哈哈大笑，王淮又羞又愧，别的官员心里暗骂：“这个吴玠真是太损，你要么早说，要么就别讲，我们都喝过你才说出来，这不是让王丞相丢人吗？这不是让我们恶心吗？”宋孝宗一边笑着安慰大家，一边让太监去刷洗劝杯，并且下了一道特旨：“往日赐宴群臣，例无涤爵之礼，自今以降，劝爵须涤，钦此。”这道圣旨意思是说，朕过去赐百官喝酒，向来没有让太监洗过劝杯，这是朕的过错，从今天开始，劝杯要经常清洗，每敬一次，就要洗一次，保证每个臣子都能喝到干净的酒。

《宋史》记载南宋宴会礼仪，有这么五个字：“涤爵自淮始。”宫廷宴会清洗劝杯，是从左丞相王淮开始创立的规矩。今天看起来，该规矩并不科学，科学的做法是严格分餐，不要再共用餐具，也不要再共用酒杯。