

HP / January 19, 2010 12:34AM

[新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

Source: <http://mr6.cc/?p=3842>

從有網路以來網友們所受到的教育一直是免費才是王道，從[Google會怎麼做？到免費！揭開零定價的獲利祕密](#)，無一不是斬釘截鐵地跟我們說網路公司就是只需要靠廣告費就可以獲利，雖然每一次點擊賺的錢很少，但是因為免費，量可以衝很大，相乘之下就可以賺到嚇死人的獲利。

[玩股網](#)這家網路公司卻是逆向操作，當他們開始收費以後，每天上線人數超過之前免費時的一倍，獲利更是比只有廣告收入時要多出三十倍以上，不禁讓人好奇他們是怎麼做到的？

先簡單介紹一下玩股網是做甚麼的。

首先玩股網網站主體是虛擬股市，裡面有20支虛擬股票讓玩家操作。玩股股市網頁在[這裡](#)，股價是由他們設計的上千支機器人程式和玩家交易來決定，有些機器人程式是模擬外資操作，有些是模擬主力法人操作，有些是模擬散戶投資人的操作習慣來發出買單和賣單。除此之外股價還會受到他們設計的[虛擬股市新聞](#)影響，而且就和臺股一樣，主力黑手都心機很重，當個股有利多新聞時並不一定會漲，時常是新聞報好消息機器人卻大量丟出賣單，模擬地十分像。

為甚麼不乾脆連結台股就好，用機器人程式模擬+虛擬新聞，不是反而會讓人覺得是假的嗎？玩家難免會質疑說就算在玩股網賺到錢，也不一定可以在現實股市裡面賺錢？

玩股網表示，當初會設計成這樣是因為平均台股走完一次多空需要三年到五年，如果投資人想要練習完整的多頭+空頭操作得花太多時間，而玩股網因為是機器人程式主導股價漲跌，所以可以把時間壓縮到三個月就走完一次完整的多頭+空頭，市場會有效率很多，玩家也就可以用很短的時間達到練習的效果。

不過還是令人質疑，真的有人玩嗎？據玩股網提供的資料，還真的有不少人在玩，玩股網從今年(2009)4/28開放註冊到現在有大概12000個會員，有超過三千個會員有在操作玩股股市，其中有800多個會員更是每天都一定會上線交易，而且很投入，像最近玩股股市在走空頭，就很多玩家在抱怨機器人影響太大導致他們賠錢。下面是玩股股市的幾張截圖：

玩股網除了有虛擬股市交易以外，每個註冊會員都有自己的部落格和碎碎唸，和一般部落格不同的地方是他們的部落格文章可以賣錢，假設一篇文章全文有1000字，作者只公開前200字，後面800字要讀者繳費才能看到。繳費是用他們在賣的虛擬幣，作者拿到虛擬幣可以向玩股網申請換回台幣，就像是稿費一樣。寫財經部落格的[楚狂人](#)光是上個月就拿了快五萬台幣的稿費，平均寫一篇文章可以賺3000塊，除了彎彎，大概沒有哪個部落客可以光是寫文章一個月賺到五萬塊，別忘了廣告費還沒算進去。

回到一開始的地方，玩股網表示，他們原先也想說就照一般網站經營模式：操作玩股股市免費，文章也免費，等玩家覺得操作股市的虛擬幣不夠用再跟他們買(開心農場的操作模式)，想說光賺這部份加廣告收入應該就夠了，可是開站兩個月以後發現不知道是宣傳不夠還是遊戲不夠吸引人，兩個月以來只有一個玩家買幣，一個月的廣告收入也才一萬五台幣，就真的像一般網路公司一樣每天只會燒錢，等錢燒完就打算關門大吉。

公司幾個股東抱著死馬當活馬醫的心態想說雖然玩家不願意付錢在虛擬股市上面，可是很有可能願意花錢在看現實股

市教學文章(據說是從某股東的親戚願意花幾十萬加入投顧會員得到的靈感)，所以他們就開始把部落格功能改成可以部份隱藏，付費才能看到全文，然後開始鼓勵作家寫文章，作家寫文章賺到的錢一部分分享給玩股網，其它都可以領回家。

奇妙的事情發生了一—

玩股網從開始宣佈可以賣文以後，每日上線人數就開始增加，一個月內上線人數就變成原來的兩倍，營收成長更誇張，第一個月就突破十萬台幣，第二個月二十萬，第三個月三十萬，這兩個月收入已經接近五十萬。

而且更妙的是玩股網原先預計玩家主要來玩股網是為了操作玩股股市，操作一段時間後才開始去看文章，結果現在完全相反，大多數的玩家是被文章吸引過來，文章看累了去操作玩股股市，反而玩股票遊戲的人變更多。

這個現象打破了我們原本對於付費和免費的刻板印象，誰會想到網站要付費以後反而上線人數大增，不是增加三成五成，是增加超過一倍以上。

到底是什麼原因會讓使用者願意花錢買幣來看文章？唯一的可能性是user真的有從文章裡學到有價值的觀念或技巧，讓他們在股市賺到錢，才會願意花小錢去買幣(據說有幾個玩家陸續買了五六次小額虛擬幣)。

這值得讓我們思考一下是否做網站一定得要免費才是王道。美國網站因為市場夠大，而且一般user點廣告的比例夠高，單靠廣告養活一家網路公司並不難，但是當市場變成只有台灣這麼小，要純粹只靠廣告收入，除非做到yahoo奇摩的規模，不然基本上是很難很難的事，即使像Pixnet痞客邦這種流量數一數二的大型網站，扣除掉進階會員的收入，單靠廣告應該連人事費用都賺不回來。

所以如果創業家網站可以賣商品就儘管去賣，只要你的商品夠出色，顧客並不會被收費嚇跑，尤其是像財經網站這種可以幫顧客賺到更多錢的型態，收費可能會是一種更好更有效率的經營模式。

玩股網現在已經把買文看文的功能寫成app複製到facebook上面，user可以直接在上面買文看文，[連結在這裡](#)，上面沒有放任何廣告。

最後以作者的角度，想給玩股網一個小建議，因為觀察到玩股網有個相對來說較為薄弱的地方，就是網站的互動性稍嫌不足，講白話點就是網站不夠熱鬧，這對一個有社群功能的網站來說是致命傷。不過當和玩股網談到這問題的時候，他們卻露出神祕的微笑說他們也有注意到，即將開發好的新功能就是用來克服這問題的，沒錯，他們打算賣關子，只說敬請期待而不告知新功能是什麼。

玩股網的下一步打算把玩股股市也寫成app移植到facebook上。讓一般喜歡或習慣在facebook上玩小遊戲的廣大群眾也能接觸到玩股網，到時他們才算是真正起飛，令人滿心期待著那一天的到來。

(本文由其他作者撰寫、創業家提供資料)

gustav / January 19, 2010 10:53AM

[Re: 新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

我認為Mr.6介紹的這個產品不是網站，是線上遊戲；而線上遊戲本來就會有人甘心出錢玩。好像這不完全是一個打破網路免費消費習慣的例子。

市場胃口才是關鍵，色情網站、交友網站、網路遊戲都有人掏腰包供養。資訊自由流通以及不易壟斷、溝通疆界拓展是網路的好處，但是為了這個好處，使用者們並不會願意付費，因為「產品」太迷茫，不像電信業者的產品不得不花錢買，就算他們集體壟斷市場製造價格我們都會買，賣網路空間的公司只要有人有需要，也會願意出錢買。可是這些很對人胃口的產品，其對味之處並不在於網路，「網路」只有對業者有好處（商域擴大、通路掌握權回收等等），對使用者並沒有什麼好處（可能比去巷口的電動玩具店玩電動玩具要「近」一些，但那未必是好處；你說可以透過網路跟真人互動，但其實在那些遊戲當中的與人的互動，其實仔細想想並不比跟單機有太大差異）。

想辦法讓使用者們欣賞網路的本質是重要的關鍵，如果網路的本質能被珍惜，免費與否已經是次要的問題，因為它已經被需要，而不只是被利用的手段。需要，才是付錢的條件。

Edited 2 time(s). Last edit at 01/19/2010 11:08AM by gustav.

HP / January 19, 2010 09:22PM

[Re: 新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

Great insight!

Yearley / January 19, 2010 10:28PM

[Re: 新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

好像回應在部落格的迴響不會出現在這邊喔。

那我再問一次：

那麼請問「迷茫的網路」是什麼呢？

Yearley / January 19, 2010 10:29PM

[Re: 新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

這個問題好像類似在問「what is system?」

gustav / January 19, 2010 10:35PM

[Re: 新站馬拉松No.1：玩股網 \(wantgoo.com\) / Mr. 6](#)

Yearley 好像很會提問。
