

Hsinping / March 11, 2010 10:37PM

[世界銀行剛推出公益社群遊戲 Evoke 便被批「白癡花招」，談新通路 / Mr. 6](#)

這個 Mr. 6 介紹的 Case 雖然是個「社會企業」的負面例子，但我覺得我們常常會犯同樣的錯誤，而且錯得離譜。

--

公益組織「世界銀行」除了在大人世界進行一些大人的救助方式，也關心著如何教育下一代去扶助世界上弱勢族群，於是，世界銀行也搭上網路熱潮，就在這星期，對全世界的網路推出了一款他們自認頗有擴散力的線上小遊戲「[Urgent Evoke](#)」，簡稱為「Evoke」。

沒想到，[根據這篇報導](#)

，這個立意頗佳、創意頗新的「Evoke」小遊戲，竟然被罵得很慘、很慘、很慘！從這邊，讓我們一併討論一下網路上有趣的「通路」新機會。

首先，什麼是「Evoke」？

當初世界銀行會有此計畫，是因為南非那邊的大學，直接向世界銀行提議，請世界銀行發揮創意，來影響非洲這邊的年輕人，讓非洲的年輕人願意一起來改變非洲的貧困狀態。換句話說，Evoke這個遊戲的主要目標玩家是「非洲年輕人」，而這是一套教他們對世界如何改變的速成課程，總共才玩10星期，到了五月，小遊戲會算出誰得幾分，得最高分者，就可以接受一些世界名人在「線上」與他們輔導人生種種，也可以得到一些獎學金。

若是從遊戲的角度來看，其實Evoke的設計還蠻不錯的，它以「任務」(mission)為單位，每一關似乎都以簡單易懂的「漫畫」的方式來表達題目，而且此遊戲非常強調「傳播出去」，譬如第一關就是讀一份文件，找出三十幾個「秘密」，要求玩家將每一個秘密，貼在你的部落格裡.....此外，玩家在遊戲裡可以結為「朋友」，每個玩家在遊戲裡的每一個動作，都會被製成「activity」，有點像facebook的動態訊息，隨時的傳播給他的朋友們知道，也擷取精華貼在Evoke網站上讓其他知道。

不過，這遊戲的目標是「非洲年輕人」，這是世界銀行當初的目的，也是它真正讓人期待的原因（不然現在公益小遊戲可能已經四處都是了），不料，「非洲年輕人」也正是這遊戲被罵得很慘的原因，大家認為這個Evoke遊戲根本無法觸碰到這些年輕人，因為Evoke發行的「通路不對」。這些批評者說，世界銀行真的奢望希望非洲的年輕人來玩這個遊戲？不可能啦！真正的非洲的年輕人，根本就玩不到這個遊戲。

什麼？根本就玩不到？

他們說，世界銀行不會不知道，這些非洲的年輕人，其實根本不玩電腦的。據文章說，只有非常非常高級的年輕學生才有可能固定的擁有上網的電腦，與大部份非洲年輕人溝通最好的連繫方式，是透過「收音機」和「報紙」。此外，大部份的非洲年輕人其實是失學、失業的狀態（當地失業率高達50%），結果這個Evoke遊戲，竟然還透過第一世界年輕人流行的「漫畫」來進行，真的是用「美國大腦」來思考「非洲需求」，笑死人了！整個就是一場鬧劇！更扯的是，大家抨擊，這遊戲的建置，足足花掉了世界銀行高達50萬美元（台幣1600萬）打造，哇塞真是他X的昂貴，結果不但碰不到他們想碰的人，世界銀行竟然沒有將這個問題「計算在內」，死板板的將非洲當作美國，搞「病毒式行銷」，美國一些專家已經開始稱此遊戲為「白癡的花招」(foolish gimmick)。

數字果然也說話了，目前這個小遊戲已經有6千5百個使用者，但是，竟只有600位是真正來自非洲。關於這個超低比例，世界銀行這邊竟然說「滿意」，他們說原本就是預計總使用者只會有10%左右來自於非洲。接下來他們還有一些行銷計畫，會在南非進行（也就是要花更多錢的意思），來慫恿更多的非洲年輕人玩此遊戲。

這是很多問題，我們都知道網路上宣傳最低價、最快，但，很多族群根本就無法藉此通路來宣傳得到。大家一直很想降低數位落差，拚命買電腦給偏遠區域；大家一直想攻「銀髮市場」，就拚命做出各種對健康好有幫助的產品，但，這方法真的有用嗎？

為何沒用？

因為：通路不對。

通路不對。突然想到，小時候也曾有印象參加過電腦課，擺在我的教室裡，結果那只是充當一段「在小時候某時間，

曾經碰過電腦」的回憶而已，並沒辦法做到；我雖然如政府所希望的碰到了電腦，但我只有「碰到」，並沒有繼續玩下去——這個通路不對。

什麼通路才對？

他們說，如果Evoke真的這麼用心的將「傳播」來設計到遊戲裡，那麼，對於非洲來說，傳播不是靠「動態資訊」、「結為朋友」、「部落格」！一定要用某種方式，讓這個族群的網路的重度人可以充當推廣大使。怎樣的狀況可以呢？我可以想到的一個方向是一網路上想賺錢的人向來「如狼似虎」，大家都聽過「到非洲賣鞋子」的故事，只要讓這些人可以碰到非洲的人，他們會想辦法賣給他們，他們會想辦法建立一套有輕重之分、層次的推廣系統，第一步先推廣到極少數的網路族群，然後藉他們之手來推廣到更深入的族群。這是怎樣的系統？

有人說接下來是「通路」的世代，它指的是實體的通路，或實體轉線上電子商務的通路，但是還有一個最大的通路變革，還沒出現——

那就是，能利用少數的一小撮重度人，傳給大眾的輕度人。潛力市場：銀髮族、媽媽族...當然還有「非洲人」，這「通路」一旦透過網路建立、公式也出來了（就像現在的社群網站公式）？另一大塊的商機.....於焉開啟！
