

新民海外

本报海外文稿部主编 | 第 125 期 | 2021 年 8 月 16 日 星期一 本版编辑:吴雪舟 视觉设计:戚黎明 编辑邮箱:wuxz@xmwb.com.cn

★ 华人之星



人物名片

陈兆荣

◆英国网鱼网咖连锁机构 CEO

「网游少年」在伦敦连开四家「中国网咖」

从年少时候的网游少年,到高校联赛冠军团队成员,以及如今欧洲大型电竞俱乐部的合作伙伴,陈兆荣尝试打破传统的行业模式,为英国电竞业注入新生命力。他让英国电竞爱好者体验到中国网游市场的魅力,也让中国留学生在海外找回自己在国内熟悉的电竞体验,建立良好的沟通合作平台,拓展海外交友圈。

还在读大二时,他就与中国最大的网咖连锁品牌合作,将其引进英国。从2019年第一家门店在伦敦唐人街开业,短短两年就增开了3家分店,而且基本位于繁华商业区,其间还经历了新冠疫情的考验。目前,第五家和第六家也正在启动中。

文/Hannah Lee 于铭萱



▲ 陈兆荣在伦敦为玩家营造的电竞氛围



▲ 陈兆荣(后排中)与创业团队

1 大二男生全英夺冠,产生创业念头

2010年底,15岁的陈兆荣就到英国读GCSE(普通中等教育)了。大二时,他开始认真思考自己未来的事业方向。留在英国还是回中国工作,这是每个留学生都会经历的一个迷茫阶段。面对未知的双重压力,陈兆荣还是决定先留在英国闯一闯,他开始关注英国市场的动向,寻找创业机会。

陈兆荣是个游戏爱好者,他发现从英国高校到华人学联,英国电竞市场的氛围整体上是活跃的,电竞的玩家基础很庞大,还有定期举办的华人联赛。“2016年,当时还是大一新生的我,在队长带领下,组建了一个小规模俱乐部队伍去打比赛。总共有十五六名中国留学生队友,除了留英的,还有留学欧洲其他地区的玩家,大家会在周末时间一起组队训练。”本来只是抱着玩票性质的心态参赛,没想到陈兆荣所在的团队连续两年拿下了全英高校联赛的冠军。这个比赛也为他日后自主创业埋下了信心的种子。

陈兆荣意识到,不论是在英国或者其他国家,海外留学生的肤色以及说话的口音,在现实交流中多多少少会带来一些障碍。但在游戏的世界里是不分国界的,玩家与玩家之间的沟通交流,反而更有利于实现双赢。于是陈兆荣萌生了一个念头,

希望打造一个类似驿站的网咖,为留学生群体建立一个能够良好沟通合作的电竞平台。

在完成初步市场调研后,陈兆荣看中了中国一个知名网咖连锁品牌,想通过海外代理的方式突破英国电竞市场。“同时我也希望能够借助已有的成熟品牌,打开电竞行业在英国的市场,并在巩固原有经营模式的基础上再做到英伦风格的本土化。”

在谈判的过程中,陈兆荣把预期值降得很低。他明白一个成熟的品牌,是不会和一个没有任何经验的在校大学生合作的。抱着虚心求教的态度,陈兆荣首先做了充分的市场调研,并且利用暑假时间回国仔细研究这个品牌。

功夫不负有心人。双方沟通了将近5个月,陈兆荣顺利拿下了该品牌英国总代理的合约,并在随后两年的发展过程中,拿下了欧洲数个国家的代理。陈兆荣坦言:“合作方主要看中的是你有没有敢于尝试和挑战的勇气。对于品牌方来说,他们想要的是一个能够全权对项目负责的合伙人,并且对于电竞或者网吧行业都有很深的了解。而我的付出,让他们知道我就是最合适的人选。”

2 准备3000多页材料,拿到企业家签证

创业之路并非想象中那么顺利,陈兆荣很快遭遇了第一个困难。2017年,陈兆荣申请企业家签证,但被英国政府拒签。尽管陈兆荣提前向学校以及老师都报备了情况,而且材料准备充分,但签证中心仍然给了他当头一棒。陈兆荣没有放弃,他迅速调整状态,要求申请复审,并重新递交了许多资料,包括学校的推荐信和导师对这个项目的看法。带着诚恳的态度,和总数超过3000页的签证文件,陈兆荣最终拿到了签证,以企业家身份投入到自己的项目中。

从商铺洽谈到门店装修,无一不消耗着陈兆荣的精神和体力。他回忆道:“做第一家门店的时候完全不懂装修。没有经验,又身处异国他乡,还碰上冬季流感,我和店长等3人累到发烧流鼻血。这种情况一直持续了半个月,那是记忆里最惨的一个圣诞节了。而且从中国拿到的装修模板

方案都是中文,英国的装修工人看不懂,要一个个对应翻译。而很多专业名词,也不知道如何转换成准确的英文,网上也搜不到。”

最后,陈兆荣还是运用了游戏中的冷门知识,问题才得以解决。“《魔兽世界》里有挖矿这个功能,其中的金属对应了很多专业性名词。我们开了两台电脑,一台显示中文,一台显示英文,通过对照,才和当地的施工方完成了对接,这也导致我们的门店比计划延迟了两个月才开张。”

“开业前夕特别紧张。我们确定了2019年1月26日开业,但23日门店才通电,24日网通。那几天几乎所有员工都在通宵,做游戏云盘的更新以及电脑的架设,紧接着25日是媒体发布会。”陈兆荣回忆道,“那两周大概每天只睡3到4个小时,这是大家从未经历过的。另外,我们还在两周内完成了对所有员工的培训。”

陈兆荣的努力付出得到了回报。2019年第一家位于唐人街的门店开业,紧接着,2020-2021年疫情期间增开了3家分店:一家位于伦敦中央商务区之一的金丝雀码头,一家位于英国规模第三大购物中心的西田购物中心,另一家位于考文垂。短短两年,在英国就拥有了4家分店,目前,第五家和第六家正在启动中,都是深入英国本土市场。“华人去网吧纯粹玩游戏,他们更看重的是硬件设施,例如显示器、网速以及游戏的体验感,不需要过多社交。但外国人个性比较奔放,他们喜欢在游戏过程中不断与人交流、沟通、合作。我们想要在英国立足,就要更深入地了解英国人的喜好,所以接下来我想要打造一个实用性、功能性俱佳,同时社交也畅通无阻的电竞社交平台。”

为了能够提供多样化的社交内容,陈兆荣还开设了一些线下的比赛。一些职业玩家会通过视频平台进行线上系统教学,粉丝可以看到比赛的详细信息和游戏细节。他和英国本地专业的电竞俱乐部例如贝克汉姆的俱乐部展开合作,还跟欧洲最大的电竞俱乐部Fnatic签约,建立长期的合作关系。

事实证明陈兆荣的思路是对的。据陈兆荣透露,他们创业第一年的营销业绩,就做到了国内品牌单店最好业绩的3倍。“我们把重点放在吸引英国本土的客源。目前店面扎根在英国繁华的商业区或金融区,客流量本身就大,同时室内装潢的风格和英国本土已有的网咖完全不同,环境时尚且宽敞,营造出英国年轻人喜欢的轻松社交氛围。另外,我们大量雇佣英国本土员工,80名员工中有80%是本地人,而且多数是90后。”

在新开的伦敦西田购物中心门店,他们举办了一场为期3天的比赛。报名的队伍多达45支,其中除了两名华人,其余都是“外国人”。“本来预计24支队伍,但实际报名人数超过了一倍还多。”陈兆荣说。

在陈兆荣看来,疫情虽然对英国经济造成了一定影响,但疫情不会永远存在,大家总会回归到正常生活。“相信疫情会在近几年内结束,因此我们在2020年就把握好时机,拓展线下服务。而且,疫情时期,英国商铺价格有所下跌,这相当于帮我们节省了一部分资金。”

陈兆荣还准备和相关专业的大学及教授合作,更好地帮助选手提升技能。说起当年,陈兆荣不免有些遗憾:“当我们还是学生的时候,如果有人能来指导我们关于游戏的商业化运作,我应该很早就成立自己的专业队伍,去参加比赛了。不管玩家是学生还是业余爱好者,他们其实很难了解到一个完整的比赛流程或者方案,这对想要打职业比赛的选手来说是不公平的。”所以陈兆荣愿意和学校合作,目的就是为了让更多游戏玩家去理解游戏的真谛,游戏的构造、游戏公司的体系、一支电竞队伍是如何组成的……“当一个人有了目标,事情就会变得更有意义。”陈兆荣以身示例,努力向大家证明,电竞玩家并非大家口中的“宅男”,一旦有了正确的指引,也可以把个人兴趣转为商业价值,开辟自己的事业天地。

3 疫情期间逆势开出三家分店