

玩着游戏就能挣大钱?

“剧本杀”从业人员的真实情况并非如此

■刘小燕

“剧本杀”DM,指的是“剧本杀”主持人,是“剧本杀”行业中重要的一部分。随着行业发展,越来越多年轻人选择DM作为职业。工作轻松、薪资高,是一些人对DM的印象,但真实情况并非如此。

凌晨1点,重庆市渝中区时代天街猪鹿蝶“剧本杀”店的DM(Dungeon Master,又称“剧本杀”主持人)小鱼结束当天最后一场“剧本杀”,等所有客人离店后,他才能关店下班。第二天下午1点,他又开始新一天的工作,这样颠倒的作息对一名“剧本杀”DM来说已是常态。

今年端午假期,重庆、武汉等地的“剧本杀”店几近爆满,负责游戏主持的DM们也变得忙碌起来。一些从业者表示,“剧本杀”主持的工作并非如想象般玩着游戏就能挣钱,其本质仍然是娱乐行业的服务人员,同时也面临着

新兴行业发展的诸多未知。

全职与兼职,DM薪资不同

“能全脱稿复盘”“擅长说哭就哭,最好能把玩家聊哭”“可以放心睡懒觉,但要能接受夜班和双休日工作”“学过播音、主持、配音、表演的优先考虑”……在BOSS直聘等招聘平台上,“剧本杀”主持人的岗位要求令人耳目一新。

搜索重庆、武汉、北京等地招聘岗位发现,各地薪资水平不一,全职DM的招聘起薪均在每月5000元左右,高者可达12000元。美团去年6月发布的《2021实体“剧本杀”消费洞察报告》显示,2021年国内“剧本杀”市场规模将超过150亿元,消费者规模或达941万。而对于近一半的消费者来说,DM的专业度是其选择线下“剧本杀”门店的重要因素之一。

据了解,DM有全职,也有兼职,但薪资不同。全职DM的工

资基本由底薪、绩效、带场奖金、晚场补贴等构成,其中绩效包括出勤、卫生状况、主持表现等内容。兼职DM的工资直接以场次结算,每场60~100元不等。

高频率更新的工作内容

既能玩游戏还能挣钱的“剧本杀”DM,对一些年轻求职者充满吸引力,但多名从业者向笔者表示,想要做好这份工作并不简单,“玩着游戏就能挣钱是一个普遍的误解”。

今年22岁的小鱼是重庆某大学平面设计专业毕业生,接触“剧本杀”已经3年。小鱼认为,有表演基础、语言表达能力强确实是DM应聘者的加分项,但其表演与话剧和影视表演并不是一回事。“DM的表演是具有服务要求的,需要和顾客互动,目的是为了把顾客带入情境,来获得更好的游戏体验。”小鱼提到,相对桌面“剧本杀”,实景“剧本杀”的

DM更需要照顾全场,包括记住场景陈设、关注玩家是否融入状态等。

为此,每个店面也会根据本店的剧本内容,环境陈设等对从业者进行培训,包括表演、控场、念背台词、剧本理解、逻辑复盘等各个环节,保证最后能够做到全脱稿带场。

此外,随着“剧本杀”市场的火爆,剧本内容也在不断推陈出新。不同价格的剧本,对应着不同的完成难度和消费价格,带场DM的对应单场奖金也就更高。这也意味着除了日常的带场任务,DM还要抽出时间来学习钻研新剧本,才能获得更多带场机会。

兼职从业者占多数

美团数据显示,超七成“剧本杀”消费者为30岁以下的年轻人,超四成用户消费频次在一至四次及以上。从城市维度看,上海、武汉、北京的门店数量位居前

三,新一线城市增速也名列前茅。

近年来,迅速崛起的“剧本杀”市场不仅俘获了大量年轻人的娱乐消费,也打开了都市人的社交新方式。

然而,与“剧本杀”火热市场相对应的,是占比极少的全职“剧本杀”DM从业者。今年1月被提拔为店长的小鱼表示,店内的全职DM有4位,其他7名DM均为大学生兼职人员。“全职DM经常需要熬夜,饮食、睡眠都不规律,兼职DM也存在很强的流动性。”小鱼认为,目前“剧本杀”市场不论是团队管理还是剧本监管都缺乏强制性,DM从业者普遍年轻化,未来出现职业变动是预料之中的事。

“零门槛”的入行要求,可能会短期内促进市场扩张,但也有可能成为导向消极发展的因素。店家当然希望DM有较高的水准和经验,但往往也只能靠门店自行做好把控。”业内人士说。

求职者落入“跑分”陷阱 成电信诈骗工具人

■王京仔

“线上跑分,稳定24小时跑量,时时接单,当日结算”“线下跑分了解一下,到手起步五位数,吃住路费全包,不用任何费用,做的请私信”“收工农盾(银行卡、U盾等)7w,一天结清”……在互联网平台上,充斥着大量类似兼职招聘信息,一不小心,求职者就可能落入“跑分”陷阱,成为电信诈骗的“工具人”。

这些招聘虽然打着“正规‘跑分’平台”“码商代理”等旗号,实则为

招募“跑分”成员、“卡农”,由“卡农”提供银行卡号和身份信息,电信诈骗分子将不法所得转到这些账户中,再由“跑分”团伙操作进行转账分流,并抽取一定佣金。“跑”起来的赃款就完成了“洗白”。

多地警方提醒,一定要注意保护个人隐私信息,不要轻易被网络上不切实际的高额利润所诱惑,更不要随意出租出借自己的身份证件、银行账号和U盾等,不要用自己的账户替他人提现,以免沦为犯罪分子的“替罪羊”。



购置税减半、购车“大礼包”立竿见影

■严涵

端午节期间南湖区出台了购车补贴政策,这几天客户量增加了很多,个人感觉现在客户下单更爽快,因为补贴说是先到先得,大家也不愿意错过这个优惠”。在嘉兴南湖区一家比亚迪4S店,客户经理介绍,这几天店内每天能卖20多辆车,有的紧俏车型交货期已经排在1个月之后。

购置税减半、汽车消费千元补贴……汽车作为市民大宗商品消费的主要品类,最近派发的汽车消费“大礼包”立竿见影。端午假期,嘉兴车市迎来成交小高峰,各经销商成交量明显回升。而财政部、税务总局首次设定的30万元以内购置税减半价格线,也让部分豪华品牌经销商选择继续加大优惠

下探成交价,以赶上利好政策下的放量关口。

购车选择更多样 消费补贴提高购买预算

“终于提车了,下午就准备挂上临时牌照开回家!”日前,在捷豹路虎汽车嘉兴天华店,市民王先生早早就来办理提车手续。

得知嘉兴南湖区开始出台汽车消费补贴政策,王先生就马上把购车计划提上了日程。“我买这辆车总共能省下6万多元钱呢!”王先生算了一笔账。

据了解,南湖区汽车补贴政策持续至6月30日。在自愿参加活动的南湖区限额以上汽车销售企业购置7座及以下乘用车并在本区开具车辆购置发票及缴纳车辆购置税的个人消费者,每人享受一次购车补贴。

与此同时,为进一步拉动销量,部分豪华品牌经销商通过加大优惠力度将售价30万元以上的车型拉进购置税减征线内。笔者注意到,目前奔驰C级

轿车官方指导价格为32.52万~37.22万元。虽然为1.5T排量车型,但售价已超过享受购置税减半政策的30万元上限。购置税减半政策规定的售价30万元以内指不含增值税,如果算上增值税,车型售价在33.9万元以内的2.0升排量以下车型,均能享受购置税减半政策。

油价又涨了 燃油车该怎么省油

如今的汽车消费市场,跟购车成本一样备受关注的还有用车成本,购车成本现在迎来利好,那么用车成本如何降低?

在油价不断上涨的情况下,高昂的油费让不少消费者将新能源汽车纳入了购车名单,然而,新能源汽车却同样迎来了涨价潮。一边是新能源汽车价格上涨,另一边是油价不断上涨,消费者可谓是进退两难。

油价持续上涨,各位车主是时候了解一下如何开车省油了。其实大多数燃油车都是自带节油功能的,比如启停功能,相对于其他任何节油的驾驶技巧,打开启停功能的效果是最明显的。根据测算,开启发动机启停之后在市区的综合油耗能降低10%~15%。

其实省油并不复杂,只要纠正一些不好的驾驶习惯就能取得不错的效果。比如减少热车的时间,热车虽然对发动机润滑有一定作用,但时间过长也会增加油耗,热车最好不要超过1分钟。另外,轻装出行也能够达到省油的目的,一般来说每多载50kg油耗就会增加2%,因此养成经常清理后备厢的好习惯,为车辆减重也能够省油。

最后提醒广大车主注意定期保养,让爱车随时处于最佳状态,对省油也大有好处。

“一人买房全家帮”“首付比例降至二成”“缓缴、租房额度提升”……

多地出台公积金使用新规

■左宇坤

与万千家庭买房密切相关的公积金使用规定,近来在多地发生了新变化。除了本轮楼市调整中的“常规操作”降首付比例,提高额度,一些新规陆续出台。

“一人买房全家帮”

6月初,中国经济特区之一的广东省珠海市印发《发挥住房公积金作用支持服务“产业第一”工作方案》。其中提出的“一人购房全家帮”政策,引发了相当大的关注。

具体来说,在珠海市缴存公积金的职工,可提取账户余额的90%帮助其直系亲属(配偶、父母、子女)购房首付付款,也可按还贷提取,逐月提取公积金用于帮助其直系亲属(配偶、父母、子女)偿还购房贷款。

有购房者来咨询了。他们觉得挺好的,爸妈已经被限购了,公积金也在账户里闲置着,不花出去就只能等退休才拿出来,还有贬值风险,挺浪费的。”有珠海的房地产中介表示。

同样的思路很快在四川资阳得到实施。6月6日,资阳市印发的《促进房地产市场平稳健康发展政策措施》提出实行公积金家庭代际间互助。

具体而言,缴存职工在本市行政区域内购买自住住房,可申请提取父母或子女住房公积金用于支付购房款;缴存职工与父母或子女在本市行政区域内共同购买自住住房,申请住房公积金贷款的,不受缴存职工占该共同购买房屋产权份额的限制。

更多地方公积金买房首付比例降至二成

自2月开始,“二成首付”已屡

屡出现在商业银行贷款的标准之中。随着政策池的逐步加宽与走深,公积金的首付比例也迎来更新。

公积金缓缴、租房额度提升

北京市住房公积金管理中心日前发布《关于实施住房公积金阶段性支持政策的通知》,重点提出:受疫情影响单位可申请缓缴公积金,缴存人租房提取额度提升。这也是近来公积金政策的主要调整方向。

在公积金缓缴方面,湖南长沙近日明确,困难企业可线上申请缓缴公积金,困难职工贷款权益不受影响;广西梧州6日发文称,受疫情影响的企业,其在职工上年的月平均工资收入低于梧州市上年职工月平均工资的70%,可按规定申请缓缴2022年6~12月期间的住房公积金,到期后进行补缴。

“缓缴包括公积金在内的社保,推迟公积金贷款偿还,目的在于稳住市场主体,稳住工作岗位,提振市场信心,兜底保住民企、中低收入人群体、中小微企业。”广东省规划院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示。

在公积金租房方面,衢州近期提出,支持缴存人及其配偶租房提取公积金,最高2000元/月;杭州6月6日发布,缴存人可按月提取住房公积金账户余额,提取限额按现有标准上浮25%确定。

“除了额度增加和首付比例的下调,住房公积金政策有更大的优化空间,无论是从企业还是居民家庭,无论是购房还是租房。”业内人士认为,这有助于进一步丰富完善当前住房金融政策内容,直击市场的痛点,发挥了住房公积金的保障、便民、托底的政策效应。

畅通国内国际“双循环”

我省5个知识产权保险创新产品新鲜出炉

本报讯 记者羊来江报道 为有效降低企业开拓海外市场的风险,畅通国内国际双循环,日前,省市场监管局(省知识产权局)联合中国银保监会浙江监管局发布了5个知识产权保险创新产品。

据悉,此次创新推出的5个知识产权保险产品,部分保险产品为全国首创。其中,PCT国际专利申请费用补偿保险、马德里商标国际注册申请费用补偿保险、海牙工业品外观设计国际注册申请费用补偿保险3款产品专为助力企业“走出去”而定制;专利实施失败费用损失保险、区域公用品牌综合保险2款产品则针对促进知识产权普惠,助力高质量发展建设共同富裕示范区。

PCT国际专利申请费用补偿保险是由企业向国家知识产权局或世界知识产权组织提交PCT国际专利申请,谋求国际专利保护。其保障内容有:被保险人或其代理机构向国家知识产权局提交海牙工业品外观设计国际注册申请时,由于非恶意申请原因造成该申请被注册国知识产权管理部门驳回的,对于被保险人实际发生的官费以及代理费用损失,保险机构按照保险合同的约定进行赔偿。

区域公用品牌综合保险的应用场景是:区域公用品牌所有人在授权当地企业开展生产、经营、销售活动时,防范品牌被冒用或滥用导致的损失。其保障内容有:综合提供包括商标执行、商标被侵权损失、产品质量保证、产品缺陷侵害责任在内的风险保障。对于第三方对区域公用品牌侵权行为,产生的调查费用、法律费用和法院认定的直接经济损失;对于授权企业产品缺陷导致的人员伤亡或财产损失,依法应当承担的经济赔偿责任等;由保险机构按照保险合同的约定进行赔偿。

马德里商标国际注册申请费用补偿保险的应用场景是:企业向国家知识产权局提交马德里商标国际注册申请,谋求国际商标权认证。被保险人或代理机构向国家知识产权局提交马德里商标国际注册申请时,由于非恶意商标注册原因造成该申请被注册国知识产权管理部门全部驳回的,对于被保险人实际发生的官费以及代理费用损失,保险机构按照保险合同的约定进行赔偿。

“无形”化“有形”

绍兴柯桥为中小企业创新畅通金融“血脉”

■钟伟

这些天,走进位于柯桥世贸中心的绍兴市泽浩贸易有限公司,只见4间样板厅陈列的面料琳琅满目,前来洽谈的客商络绎不绝。“虽受国内外严峻形势影响,但公司凭借着过硬的创新力,销售额始终保持两位数增长。”公司总经理严良敏喜滋滋地说。

“泽浩贸易”是一家主营织和梭织的公司,历来重视花样设计。去年,该公司凭借着一款实用新型专利,就以知识产权质押的形式融资5000万元,用于企业产品开发等。“知识产权质押融资让‘知产’变‘资产’,这对发展中的中小企业来说,无疑是‘及时雨’。”严良敏说。

从纺织生产过程来看,纺织原料经过纺纱、织造后成为坯布,再进行印染后整理成为面料,通过时尚创意设计后开始生产,形成服装、家纺、产业用纺织品三大产品类型,借助线上线下市场交易平台,一批批产品由此流向世界。

这些生产环节相扣,尤其是面料花样设计,更是创新型企业的核心竞争力。然而,许多创新型企业特别是初创企业,没

有固定资产作为抵押物,也没有其他机构为其提供担保,再加上知识产权属于无形资产,市场价值难以定额评估,在流通领域变现能力不足,导致企业贷款无门,资金短缺,痛失市场机遇。

为推进知识产权质押贷款,柯桥区金融管理、知识产权等部门通力合作,简化审批程序,提高融资效率,降低融资成本,进一步扩大知识产权质押贷款的覆盖面。同时,畅通金融机构与税务、市场监管等部门以及网络银行的数据共享,及时掌握企业贷款的意向和需求,帮助制订方案,创新融资产品,扩大贷款范围,为企业提供“一站式”融资服务,实现“零次跑”贷款办理。去年,该区共开展商标权和专利权质押融资31.24亿元。

“通过知识产权质押融资这一方式,潜在的‘无形资产’转化为实在的‘有形货币’,让企业的创新‘血脉’更畅通,无疑是优化‘三服务’之举,落实‘稳企业’之策。”柯桥区金融办有关负责人表示,知识产权一头连着创新,一头连着市场,对创新和价值链的提升都具有重要意义,期待更多的高价值知识产权变为“真金白银”。

一户一策金融服务方案

小微企业发展

“及时雨”

■倪远山

“这笔资金来得正是时候,有了这笔贷款,我们就能顺利开展厂房建设了,现在我们小微企业非常需要这样的帮助让我们渡过难关。”武义浩进工贸有限公司相关负责人说。日前,浙商银行金华分行根据客户实际经营及信用状况等情况,为已购置小微园区内标准厂房的小企业发放信用贷款,用于企业日常经营中原材料购买、工资发放等临时性流动资金需求。

针对不同的企业,金华分行挖掘客户需求,“一户一策”制定综合金融服务方案,量身设计涵盖项目开发、销售支持、入园客户金融服务等具备竞争优势的金融服务方案。

“除了按揭贷款,我们同步还配套小微园信用贷款,用于企业入驻初期装修、购买设备等资金需求。”浙商银行金华分行相关负责人介绍,该行希望用这样的方式助力武义县这个山区县,巩固优势擦亮小微金字招牌,助力武义工业经济加速向前迈进。

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!