

# 对话《和平精英》绿洲启元生态开发团队 7个年轻人如何月入千万元？

### 未来展望 UGC赛道将重塑游戏产业格局

财经 访谈

文/羊城晚报记者 王丹阳  
图/受访者提供

在一个50平方米的公寓里，7个年轻人曾挤在一起开发游戏。夏天空调制冷不足，每人桌上还得配个小风扇。这支团队背景各异：有人来自鞋厂，有人养过猪，多数人毫无游戏从业经验。

就是这样一支“杂牌军”，却在《和平精英》绿洲启元平台上，创造了爆款玩法《吃丹修仙》，创造了单月收入超2000万元的奇迹。



呆小凡团队在爆火前，“挤”在一处商业公寓里办公

## 草根逆袭 从借彩礼发工资到月入千万

呆小凡工作室的创业故事听起来犹如游戏剧情般曲折。

团队初创时，创始人呆小凡和主程序员是仅有的两位有游戏行业经验的成员，其他成员则来自各行各业：数值策划神次元大学毕业后在家乡养过两年猪，系统策划许文弱曾在莆田的鞋厂工作。

“创业之路并不平坦。”呆小凡回忆，团队曾在创业初期融资屡屡碰壁，商业化尝试频频受挫。最艰难时，他不得不向妻子借彩礼钱来发工资。

转折点来自于对UGC（用户生成内容）赛道的聚焦。在尝试过各种游戏开发路径后，团队选择了具有“快速验证、成本低、竞争小”特点的UGC赛道。

发团队的新摇篮。《和平精英》绿洲启元作为国内UGC游戏的头部平台，日活跃用户已突破3300万大关，平台内已上线的玩法和地图数量总和超过15万个。这一用户规模相当于一个中型社交平台。

绿洲启元成功解决了UGC创作的三大核心痛点：创作工具易用性、流量分发公平性、商业化路径可行性。平台集成了大量官方美术资源、多样化的玩法模板以及丰富的内置功能，开发者可直接调用《和平精英》主玩法中的社交、语音、观战等系统功能。

“成熟的创作团队一两周就能推出新玩法，我们的《吃丹修仙》前期开发也只用了三个月。”呆小凡表示，这得益于平台提供的可视化编辑器和模块化组件等工具支持，大大降低了开发门槛。在商业化方面，2025年绿洲启元激励金累计将超1亿元，同时面向所有团队开启玩法内购，分成比例最高可达30%。这种“两低一高”（开发与流量成本低、收益分成高）的模式，为小团队提供了可持续的创业环境。

## 逆天改命 从“红海搏杀”到“蓝海开拓”

传统游戏市场早已是一片红海，大多数细分赛道都进入了“挤破头”的白热化阶段。中小团队想以小博大，用低成本制作实现逆天改命，听起来几乎是天方夜谭。

然而，UGC赛道正在改变这一格局。“与传统游戏开发相比，UGC模式具有明显优势。”呆小凡分析道，“一是研发周期更短，成本更低，可以快速试错；二是平台用户基数大，无需买量；三是竞争相对较小。”

目前，中国高DAU游戏的整体市场规模已突破3亿元量级，这类头部产品陆续开放UGC生态，构成了潜力广阔的发展赛道。UGC赛道不仅具备无需投入买量成本、规避发行环节压力的核心优势，更精准契合了行业发展趋势。

游戏产业的竞争逻辑正在从产品竞争转向生态竞争。腾讯等大厂纷纷布局UGC领域，米哈游、鹰角网络等头部企业也在高薪招聘游戏UGC策划相关岗位。

UGC平台最显著的的变化在于，它大幅降低了游戏开发的门槛。

“绿洲启元这类UGC平台的编辑器比传统专业游戏引擎便捷得多，它支持可视化编程，背包、签到、抽奖、兑换这些功能都已经模块化封装好了，我们只需修改配置参数就能直接用。”呆小凡介绍。

这种低门槛使得毫无游戏行业经验的人也能快速上手。据呆小凡介绍，团队中的零基础新人从入门到能独立参与项目，大概只需要2周到1个月时间。

更为重要的是，UGC开发为游戏行业培养了人才。呆小凡透露，团队中的两名女性成员在积累了完整项目经验后，已成功进入其他手游公司工作。“在我们这里，每个人都能完整体验负责整个游戏的过程，这是其他公司难以提供的学习机会。”他说。这种人才孵化功能让UGC平台不仅生产内容，更在生产游戏行业的未来创作者。

“长青游戏”正通过搭建开放共创生态，将IP、流量和技术能力“开放”给游戏开发者、创作者，将自身发展和从业者发展相结合。

《和平精英》等头部游戏不再满足于作为单一娱乐产品存在，而是定位为数字内容生态的“基建土壤”。它们通过开放UGC平台，不断抬高优质游戏内容的上限，成为游戏创作、游戏创业的新沃土。

这种开放生态实现了多方共赢：对玩家而言，获得了源源不断的新鲜游戏体验；对小团队而言，获得了低门槛创业和变现的机会；对游戏厂商而言，UGC模式持续为游戏本体注入新鲜玩法，稳固玩家基本盘。

呆小凡工作室的成功也印证了这一点。“绿洲启元最吸引我们的就是庞大的用户量，到现在它的日活跃用户数量已经突破3300万，是个潜力十足的平台。”呆小凡表示。

随着《吃丹修仙》的成功，呆小凡工作室已将目光投向长远。他表示目前暂无开发新项目的计划，将集中精力做好现有玩法的长线运营。

“随着工具链的继续完善，玩家生态的成熟，AI等新技术的加入，新世代的创作者能以更低的成本，在比过去更大的平台上，实现和验证自己的创意。”主创团队对未来充满信心。

对于有意加入UGC赛道的新人，呆小凡建议保持务实心态，从简单玩法起步，充分理解平台规则，善用平台资源。“最重要的是保持对游戏的初心和热爱。在这个友好的创作环境中，优秀的创意终将获得认可。”

呆小凡工作室的故事只是一个开始。随着更多游戏平台开放UGC生态，游戏产业正在从封闭走向开放，从头部企业主导的商业竞争转向所有参与者的共创共建。

在和平精英绿洲启元等平台上，每天都有新的创意诞生，也有新的团队崭露头角。它不仅改变了游戏开发的传统模式，更重塑了玩家与创作者之间的界限。

“未来，UGC赛道才是蓝海。”呆小凡这样判断。在这个蓝海中，中国游戏产业正孕育着更多可能。

相关链接

对话呆小凡

羊城晚报：好的创意和作品不少。但能在2025年至今交出亮眼成绩单，有何“天时、地利、人和”？

呆小凡：天时方面，我觉得主要是目前国内整个大DAU游戏都在增长，尤其绿洲（绿洲启元）这种头部的平台，已突破3000多万DAU，玩家也对精品创意玩法有了更多需求。

地利方面，即和平精英的各项编辑器、运营和流量支持。

人和方面，团队深耕了5年多的UGC赛道，对于UGC的玩家需求、制作流程非常熟悉，整个团队也是通过坚持不懈的努力，在《和平精英》绿洲官方同学的帮助下，才做出了今天的成绩。

羊城晚报：为何创意玩法带来了

商业化的真金白银？引入推荐算法模型在其中扮演了怎样的角色？

呆小凡：团队之前也尝试做过一些其他UGC平台，有些是工具不完善，有些是生态规模不够，有些是运营支持力度不够，总会有短板。而绿洲启元提供了完善的编辑器支持、美术资源支持，尤其是运营和流量的支持，让中小型开发团队，可以专注于创意和产品的制作，发挥团队擅长的部分，才造就了目前《吃丹修仙》的成功。至于算法，主要是在绿洲启元在游戏内外的流量、社区内容支持，比如游戏内的玩法推荐算法，能帮我们覆盖更多的目标群体，游戏外的外生态内容推荐，也能帮忙维持活跃和社交热度。

2026年羊城晚报 × 广州移动

# 福利大回报

办移动套餐，赠2026全年价值540元《羊城晚报》一份

**为回馈客户，《羊城晚报》携手广州移动推出办理“小福券”套餐回馈活动。该活动面向广州移动号码用户，参加任一套餐活动即可获赠三大优惠：**

**优惠一** 存15元送20元，存30元送40元

**套餐A** 办理15元/月小福券套餐，返还20元微信商超立减金(可在喜士多/美宜佳/7-11/卜蜂莲花等使用)+3GB流量

**套餐B** 办理30元/月小福券套餐，返还40元(可用于水电费抵扣、中石化加油立减金)+6GB流量

**优惠二** 赠送2026全年《羊城晚报》1份，(价值540元)

**优惠三** 赠送价值180元的乔府大院五常大米两包(5kg/包)。

**《羊城晚报》加送**

**价值180元**

**乔府五常大米两包**

净含量：5KG/包

**活动办理步骤指引**

- 1 扫码进入登录页面，输入电话号码，获取验证码并输入，勾选同意，点击我要参加。
- 2 选择《羊城晚报》并填写资料。
- 3 选择产品。
- 4 二次确认。

**办理成功**

**失败原因**

活动咨询热线：020-87133333 (8:00-20:00)  
活动仅限于广州地区，于2025年11月27日12:00开始。