

Ivan Lashin Viktor Miller Gausa  
翻譯 Demi 主編 陳浩仁 美術 Reco 校對 呂伊恩

Mobile Markets A Smartphone Inc. Game

# 手機帝國 2 商戰

遊戲說明書



# 手機帝國 2 商戰

## Mobile Markets

A Smartphone Inc. Game



### 恭喜！

在市場經歷大轉變後，你成為一家跨國電子產品公司的執行董事，準備引進全新的電話生產科技，在這個嶄新的數碼經濟世界，全球市場已然轉變成各個企業的必爭之地。

為了在市場上嶄露鋒芒，從制定商業策略、開發科技、透過推廣計劃宣傳商品，到掌握科技功能、記者點評、甚至是用戶評價，皆須做的面面俱到才能滿足各種客戶的需求。還有……這是一個步調極為快速的市場，所以你必須時刻睜大雙眼觀察動向——你的同行可不會停下爭奪商機的攻勢！



1-4



15+



60 min

### 遊戲概述

在《手機帝國2 商戰》中，玩家需要決定商品定價、研發科技、制訂推廣計劃、生產並賣出手機給客戶。

### 遊戲目標

你們的宗旨是賺最多錢，而這遊戲中金錢便是勝利分。累積的金錢可記錄在計分軌上。

每回合，你可以透過賣出手機給客戶賺取金錢，也可以透過科技牌和推廣計劃獲得額外收益。在每輪遊戲結束時，賣出貨物較多的玩家也可以獲得額外收入。

# 遊戲配件

## 玩家配件

### 4塊 公司版圖

每位玩家1塊：亞特蘭蒂斯（藍）、辛特（黃）、紅莓（紅）、耀星（黑）

每位玩家將使用他們的公司版圖來記錄貨量、手機功能、及銷售純利。



### 4對 規畫平板

每位玩家1對

平板代表公司的資源，包括研發部門、生產部門等。在每一輪中，你需要安排平板以管理公司去向。



### 5張 起始功能牌

功能將使你滿足特定客戶的需求。遊戲開始時，你有1張起始功能牌。



### 6張 起始科技牌

科技對公司發展舉足輕重。遊戲開始時，你有1張起始科技牌。



### 4張 雙面玩家幫助牌



### 20顆 玩家標記

每位玩家5顆





## 108張 客戶牌

各色36張：**嚐鮮**、**一般**、和**專業**客戶會購買你……或競爭對手的智能電話。



## 15張 事件牌

每一輪開始時翻開，引發各種事件，並增加新客戶及提高基本產能。



## 30張 科技牌

科技牌可以帶來特定的生產優勢。



## 30張 推廣計劃牌

推廣計劃牌可以帶來特定的銷售優勢。



## 30張 功能牌

功能牌可以讓你生產更先進的智能電話。

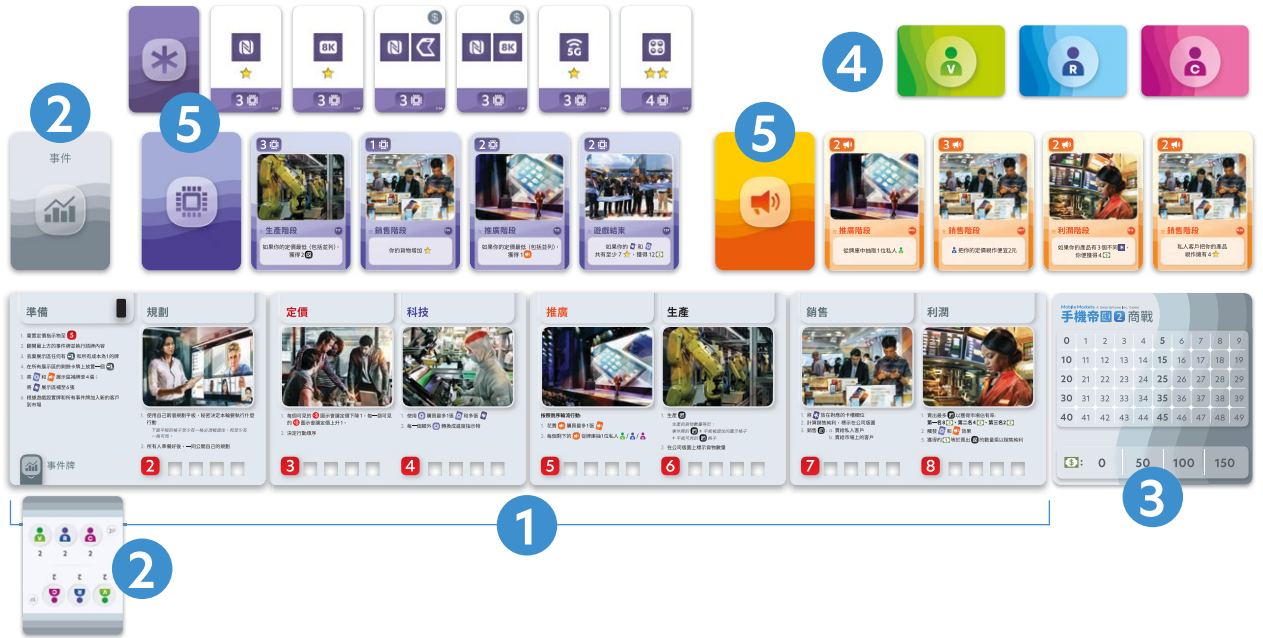


## 16張 小史蒂夫牌

用於單人規則。

# 遊戲設置

## 共用配件設置



**1** 把4塊遊戲版圖放到桌子中央，並按流程順序放置。把階段指示物放到階段軌第一格的名稱旁邊。

注意，遊戲版圖是由兩種軌所組成：

- 遊戲版圖上層是**階段軌**：  
**準備、規劃、定價、科技、推廣、生產、銷售、利潤**。每回合，你將在軌上移動階段指示物，標示目前正進行哪個階段。
- 遊戲版圖下層是**定價軌**：  
顯示每位玩家的定價，此軌同時也是遊戲的銷售市場（詳見後述）。

**2** 將與玩家人數相等的遊戲設置牌放在版圖的準備區下面。  
將事件牌洗勻，隨機抽出5張，面朝下放在版圖旁形成牌庫。餘下的放回遊戲盒。

**3** 把計分軌放到遊戲版圖旁。

**4** 將所有客戶牌分類洗勻，並按圖中所示放置。

**5** 將其他牌（科技牌、功能牌和推廣計劃牌）分類洗勻並形成牌庫。

- 從科技牌庫中抽出**4張牌**，形成科技展示區。
- 從功能牌庫中抽出**6張牌**，形成功能展示區。
- 從推廣計劃牌庫中抽出**4張牌**，形成推廣展示區。
- 接著，將進度指示物和折扣指示物放在科技和功能展示牌旁。

## 玩家配件設置



6 每位玩家拿取一對規劃平板。

7 每位玩家拿取自己顏色的公司版圖和5顆玩家標記。所有人在計分軌2個「0」的位置各放置一顆玩家標記（一顆代表0-49分，另一顆代表50分），第三顆玩家標記放在定價軌旁，稱為定價指示物；餘下的2顆玩家標記用於追蹤每位玩家公司版圖上的貨量和銷售純利，將這些標記放在對應軌「0」的空格上。

8 所有人隨機拿取1張的起始科技牌和1張的起始功能牌，每位玩家的卡牌各有不同，接著將2張牌面朝上放在自己公司版圖旁，這些牌在遊戲開始時即可使用。餘下的放回遊戲盒。

# 進行遊戲

一局遊戲會進行**五輪（即五年）**，每輪有八個階段。  
每階段開始時，會將階段指示物向右移至下一階段。

## 每一輪流程：

階段一	階段二	階段三	階段四	階段五	階段六	階段七	階段八
準備	規劃	定價	科技	推廣	生產	銷售	利潤

## 階段一 準備

由於此階段較為複雜，建議交由經驗豐富的玩家處理。  
玩家之間也可以分工合作，以加快準備新一輪。

### 步驟一：重置定價指示物

每一輪開始時，所有定價指示物必須在定價軌上**5**圖示的欄位（如果它們在前一輪的階段三中移動過，將該指示物放回此處）。每個定價有四個空格，從左到右為玩家行動的先後順序。

在第一輪中，每位玩家查看各自起始科技牌**牌**的主動權數字，數字最小的玩家將自己的玩家標記放在第一個空格上（最左邊），數字第二小的玩家將標記放在第二個，以此類推。

#### 例

在遊戲開始時，**紅色玩家的起始科技牌主動權數字是3**，**藍色玩家是4**，因此**紅色玩家佔據第一個空格**，**藍色玩家則是第二個**。



在接下來的幾輪遊戲中，行動順序會依照每位玩家在計分軌的位置決定：金錢最少的玩家在第一個空格，倒數第二的玩家在第二個，以此類推。如果金錢數量遇平手，起始科技牌數字最低者優先。



**!** 在放置新的事件時，必須露出先前的客戶圖示。

## 例

幾輪後，**紅色**玩家有35分、**藍色**玩家有28分、**黑色**玩家也有28分。**藍色**玩家和**黑色**玩家查看各自的起始科技牌來決定順序，由於**黑色**玩家主動權的數字最小，所以**黑色**玩家優先，**紅色**玩家排行第三。



## 步驟二：翻開事件

翻開事件牌庫最上方一張牌，將其蓋住遊戲設置牌下半部。在接下來的幾輪中，每放置新的事件牌時，必須將其蓋住前一張牌上，但露出先前的客戶和生產圖示。事件牌的文字敘述會修改當前遊戲規則，因此，每當事件牌與本說明書的規則衝突時，依照事件牌文字執行，且通常影響一整輪遊戲。

## 步驟三：展示區重置

**!** 第一輪遊戲跳過此步驟。

按以下步驟重置科技、功能和推廣計劃牌的展示區。

- 1 丟棄任何有折扣指示物 and 所有成本為1的牌。
- 2 在所有展示區的剩餘卡牌上放置一個折扣指示物。
- 3 將科技和推廣計劃展示區補牌至4張。將功能展示區補至6張。

## 例

**A** 牌上有一個折扣指示物，所以必須棄掉。

**B** 的費用為1，也必須棄掉。

在 **C** 和 **D** 上放置一個折扣指示物。

抽出 **E** 和 **F** 2張新的卡牌，將科技展示區補至4張。



## 步驟四：添加客戶

將新的客戶牌加入市場，添加的數量是遊戲設置牌 + 所有事件牌所示的總和（這也是客戶符號不能被遮住的原因）。

將每張客戶牌按編號放在對應的定價軌下方（**2**圖示客戶必須放在**2**圖示空格下，以此類推）。

**!** 請注意，上一輪留下的客戶不會移除，新的客戶牌必須接續放在下方形成一列。如果任何類型的客戶牌都已用盡，重新洗勻棄牌庫，再組成新牌庫。

例

這一輪，根據設置和事件牌，市場上增加了2位嚐鮮客戶，3位一般客戶和3位專業客戶。

玩家從對應的牌庫抽取卡牌，並將其放在對應的空格下。



## 階段二 規劃

所有玩家同時使用自己兩個規劃平板，秘密決定本輪要執行什麼行動（可用手遮擋你的平板資訊）。







你必須把其中一塊平板放在另一塊上面，接著根據可見圖示和被遮住圖示，你會將獲得科技和推廣點數、生產貨物、增減定價。

必須遵守以下規則放置平板：

- 下面平板至少有一格必須被遮住。
- 下面平板至少有一格必須可見。
- 每個格子都必須完全遮住或可見。

### 什麼是規劃？如何規劃？

每塊平板在每面各有5格。每個格子上有一或兩個可用於規劃的符號，所有可見的格子都會影響你的策略：

- 在定價階段，每個  圖示格子會讓你的定價上升1。
- 在定價階段，每個  圖示格子會讓你的定價下降1。
- 在科技階段，每個  圖示格子會讓你獲得1點科技點數。
- 在推廣階段，每個  圖示格子會讓你獲得1點推廣點數。
- 在生產階段，每個  圖示格子會讓你生產1件貨物。
- 每個被遮住的格子，不論其圖示，都會在生產階段生產1件貨物（如同可見的 ）。

當所有玩家都決定好，一同公開自己的規劃，並進入下一階段。

例

以下組合可獲得：

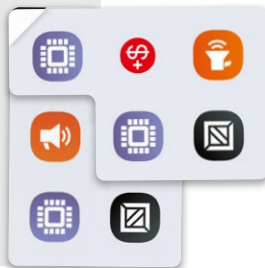
貨物定價+1元（定價階段）。

科技點數+3（科技階段）。

推廣點數+2（推廣階段）。

貨物數量+2（生產階段）

此外，由於有2格被遮住，該玩家将額外生產2件貨物。



! 為了更好理解遊戲機制，我們建議在遊戲前仔細閱讀每個階段的文字敘述，因為它們很可能會影響你的遊戲規劃和策略。

例

以下組合可獲得：

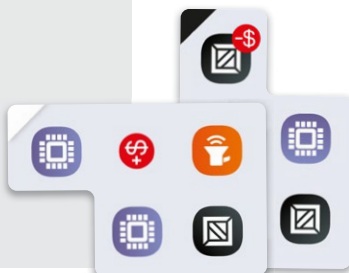
貨物定價不變（定價階段）。

科技點數+3（科技階段）。




推廣點數+1（推廣階段）。

貨物數量+3（生產階段）




此外，由於有2格被遮住，該玩家将額外生產2件貨物。



## 階段三 定價

此階段，玩家會依序移動遊戲版圖上的定價指示物來調整貨物的定價。初始定價是5，每個可見的  圖示會讓定價下降1，每一個可見的  圖示會讓定價上升1。定價指示物在定價軌  最左邊位置的玩家先移動，如果多於一位玩家定價相同，先移動指示物的玩家必須把指示物放在最左邊的空格，其餘玩家則依序擺放。定價階段結束後，每位玩家檢查各自的定價指示物的位置，從現在開始，直到下一次準備階段，定價軌便是本輪中玩家的行動順序，由最左邊的玩家最先行動。

例

有了2個可見的  圖示和1個可見的  圖示，紅色玩家將定價上升1，並把定價指示物移到定價軌上  圖示最左邊的空格上。

**!** 定價高低會決定玩家行動順序，所以在本遊戲中至關重要！在科技和銷售階段，玩家將按照順序行動；在推廣階段，則改為倒序行動。

## 階段四 科技

玩家在本階段按照順序輪流行動，玩家可以花費平板和卡牌上的科技點數及棄掉任何持有的進度指示物，以獲得1張科技牌和任意張功能牌（只要玩家能負擔）。每張牌的左上角為其成本，如果該牌上有折扣指示物，則成本會下降1。

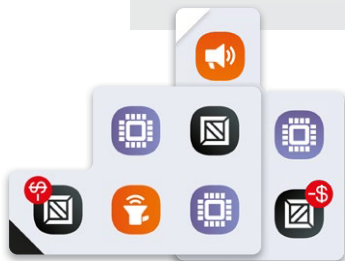
要購買科技牌和功能牌，你需要支付所需科技點數，如果你的科技點數超過所需數量，每一個額外科技點數都會轉換成進度指示物，並能在之後的遊戲輪中使用，每一個進度指示物價值1點科技點數，使用後便會棄掉。

例

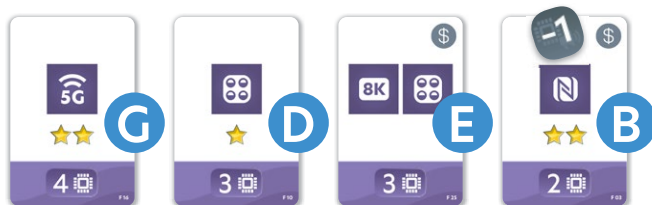
有3個可見的科技圖示格子，藍色玩家可以：

- 購買成本2的科技牌A和成本2並有一個折扣指示物的功能牌B，或
- 只買科技牌C並獲得2個進度指示物，或
- 購買成本3的功能牌D或E，或
- 不買牌，只拿3個進度指示物。

藍色玩家因為沒有足夠的科技點數，所以不能購買科技牌F或功能牌G。



**!** 科技牌上所示的階段代表此效果會在該階段觸發；功能牌的效果只在銷售和利潤階段觸發。



# 階段五 推廣

玩家在本階段按照倒序輪流行動，（從定價軌上最右邊的玩家開始），玩家可以花費推廣點數獲得1張**推廣計劃牌**，未使用在推廣計劃牌上的點數，必須全數換成私人客戶牌。

每張推廣計劃牌的左上角為其成本，如果該牌上有折扣指示物，則成本會下降1點；每張私人客戶牌的成本為1點。

要購買推廣計劃牌和私人客戶牌，你需要有與所需成本相同的推廣點數，如果你的推廣點數超過所需數量，每一個額外推廣點數都會轉換成私人客戶牌；你不能將推廣點數儲存至之後使用。

任何獲得的推廣計劃牌皆可立即使用，甚至也能在當前階段使用。

## 例

有2個可見的推廣圖示格子，**紅色玩家**可以：

- 購買成本3並有一個折扣指示物的推廣計劃牌A，或
- 購買成本2的推廣計劃牌B，或
- 購買成本1的推廣計劃牌C，並獲得1位私人客戶，或
- 抽取2位私人客戶。

**紅色玩家**因為沒有足夠的推廣點數，所以不能購買推廣計劃牌D。



**!** 推廣計劃牌所示的階段代表此效果會在該階段觸發。

## 例

科技和推廣計劃牌上的插圖與遊戲階段一致，所以可把在相同階段觸發的卡牌堆在一起，以節省桌上空間。



## 私人客戶

你可以從任何客戶牌庫抽取一張牌作為私人客戶（但不能拿取已在市場的客戶），並將牌面朝上放在你的公司版圖前方：如果在銷售階段你未能提供私人客戶要求的貨物，該牌會繼續保留（見下文）。其他玩家不能向你的私人客戶銷售。

# 階段六 生產

玩家在本階段按照順序輪流行動，每位玩家計算自己產貨量；在熟悉遊戲後，我們建議所有人同時執行此行動。

產貨量等於：

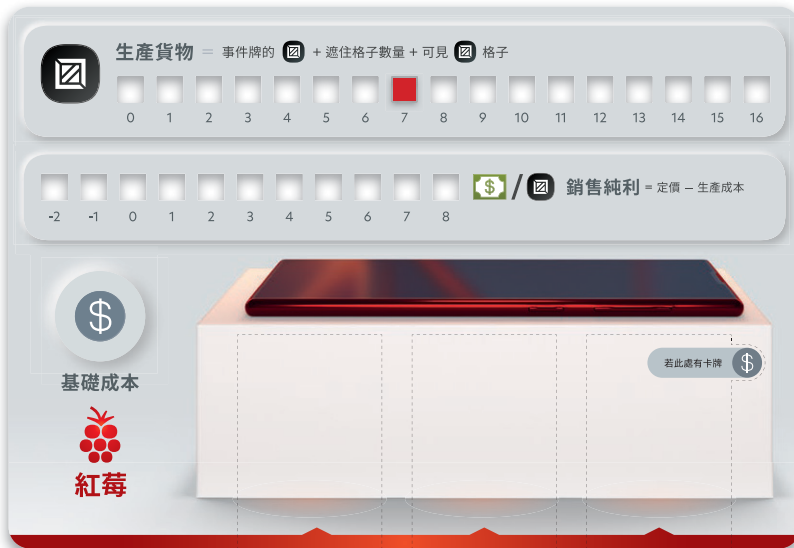
**事件牌的貨物圖示數量 + 各自平板可見的黑色圖示格子數量 + 各自平板上被遮住的任意圖示格子。**

提示：被蓋住格子的數量永遠為10減去可見的格子數量。

一些事件、科技和推廣計劃牌會影響你產貨量。在你的公司版圖上標示貨量。

## 例

2個可見的貨物圖示、2個被遮住的圖示、2個事件牌上的符號，此外，他還有一張科技牌，可以讓產貨量+1，使紅色玩家生產7件貨物，把自己的標記移動至貨量7的位置。



# 階段七 銷售






玩家在本階段按照順序輪流動，創造並銷售他們的貨物，完成下列步驟，然後輪到下一位玩家的回合。

## 1. 創建產品

你可以將功能牌放在公司版圖或科技牌的卡槽欄位用以創建產品，功能牌可以讓你提升品質和添加功能。你可以添加任意張功能牌，創造符合客戶需求的產品，也可以一張都不放。

### 功能類型

遊戲共有五種手機功能：

-  **複數相機鏡頭**  
擁有多個相機鏡頭，拍攝效果更佳。
-  **5G網路**  
使用5G網速，使頻寬更大、下載更快。
-  **NFC (近距離無線通訊)**  
配備近距離無線通訊科技，用於非接觸式支付或文件共享。
-  **8K畫質**  
具有8K畫質錄影效能。
-  **摺疊螢幕**  
螢幕可折疊。

 一些科技牌可以增加功能牌卡槽。




### 星星圖示




星星圖示出現在一些功能牌上。你的貨物上的星星圖示越多代表越優質，以符合某些客戶的特殊需求。

## 2. 算出銷售純利

### 製造成本


生產貨物有**基礎成本**（即 ），某些功能有額外成本。此外，在版圖第三個卡槽上放置功能牌需要支付額外成本 ， 的總數就是**製造成本**。

 有些科技牌可以讓你忽略成本圖示，以減少你的製造成本。製造成本永遠不會低於0。

### 銷售純利

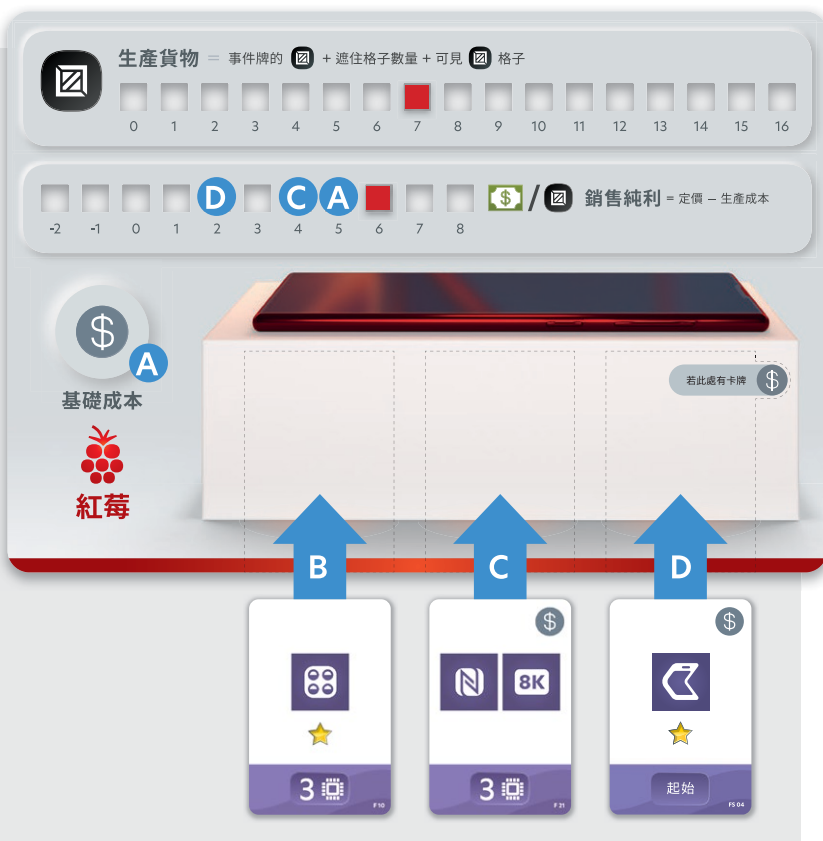
將定價減去製造成本便是**銷售純利**，每賣出一件貨物都會為你的公司帶來該數字的收益。你需要在公司版圖上設置**銷售純利**。

提示：在開始銷售前，可以任意調度創建產品的功能牌，並立即修改銷售純利。

 注意！如果你銷售純利為負數，這代表著你的銷售額不能負擔製造成本，你的公司正在虧損而不是賺錢！

紅色玩家的貨物定價為6，並且有3張功能牌。

- A 他沒有可以改變製造成本的科技牌，所以基礎成本為1  $\$$ ，這代表紅色玩家的銷售純利都會減少1元。
- B 他決定增加一張有複數相機鏡頭和1顆星星的功能牌，由於牌上沒有  $\$$ ，所以銷售純利維持每一個  $\square$  賺5  $\$$ 。
- C 他想增加另一張帶有NFC和8K畫質的功能牌，由於牌上有一個  $\$$ ，所以銷售純利為4元。
- D 如果他決定使用第三張功能牌，除了能獲得  $\square$  功能和星星圖示，還會增加兩  $\$$ （一個是功能牌，一個是卡槽）。這將使紅色玩家每賣出一個  $\square$  的利潤減少至2  $\$$ 。



### 3. 銷售

是時候把貨物賣給客戶了，此時你還需要針對不同客戶的需求，賣出適合的貨品。每當你將貨物賣給一個客戶，就把該客戶牌放在你的銷售牌庫裡。

#### 客戶的需求

為了滿足客戶的需求，你要提供他們需要的功能和足夠的星星圖示。

需求 = 功能 + 星星圖示

如果幾個需求用斜線隔開，這代表你只需要滿足其中一個需求，就可以把商品賣給客戶（依照不同客戶類型，有時你還是必須符合其他條件）。

**嚐鮮（綠色）**的客戶會用定價或以下價格購買任何貨物，或是用任何價格購買滿足特定需求的貨物。

**一般（藍色）**的客戶會用定價或以下價格購買任何貨物。他們沒有特定需求。

**專業（粉色）**的客戶會用定價或以下價格購買滿足特定需求的貨物。





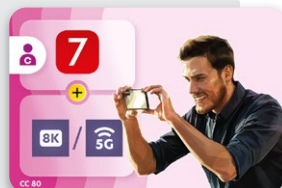
## 客戶牌詳解

- A 客戶類型（**嚐鮮**、**一般**或**專業**）。
- B 客戶會購買的價格（及在版圖上的位置）。
- C **+** 圖示（專業客戶）：客戶會用定價或以下價格購買滿足特定需求的貨物。
- D **/** 圖示（嚐鮮客戶）：的客戶會用定價或以下價格購買貨物，**或**是用任何價格購買滿足特定需求的貨物。



### 例

只有你的貨物具有 **8K** 或 **5G** 其中一項功能時，這位專業客戶才會花費最多7元購買。如果你能向他售出貨物，則必須執行。



### 例

這位嚐鮮客戶會以3元購買任何貨物，或是如果你的貨物有 **8K** 的功能和3顆 **★**，他會用任何價格購買。



## 3a. 向私人客戶銷售

查看你是否有私人客戶，你必須先將符合需求的貨物賣給私人客戶，並須由最低定價 (2) 的私人客戶開始銷售，按價錢升序逐個銷售，直到結算完所有定價8的客戶或貨物用盡。

沒有購買產品的私人客戶留在公司版圖前方。

## 3b. 向市場上的客戶銷售

結算所有私人客戶後，你必須將剩餘的貨物賣給市場。

銷售順序由最低定價 (2) 的客戶開始，按價錢升序逐個銷售，直到結算完所有定價為8的客戶。你需要每一列按照從左至右、每一欄從下往上的順序進行銷售。



在販售貨物給客戶時，必須如同私人客戶的規則，符合定價、星星數量和功能圖示（依照不同顏色客戶的規則）。

把購買貨物的客戶牌放到你的銷售牌庫中，接著繼續銷售，直到銷售牌庫的卡牌數量等同本輪產貨量為止。**如果直到最後一欄最上方的卡牌結算後，即使賣剩貨物也結束是次銷售**，代表再沒有客戶願意購買你的貨物。

# 例

銷售階段範例：

在2人遊戲中，**紅色玩家**的定價為6，行動順序在**黃色玩家**之後。

- A** **紅色玩家**將2張功能牌放在公司版圖的卡槽上，可以獲得   和2顆 ，**紅色玩家**決定不使用剩下的2張功能牌。
- B** 將基礎成本和功能牌上的成本圖示相加，可得製造成本為2，所以**紅色玩家**銷售純利為  $6 - 2 = 4$ 。
- C** 兩位私人客戶都購買**紅色玩家**的貨物，**紅色玩家**的  和  功能符合第一位客戶的需求；第二位客戶因為定價(6比8低)和  功能圖示也購買。
- D** 現在**紅色玩家**從左到右向市場上的客戶銷售。由於貨物沒有足夠的星星，而且定價太高，所以最左側一欄的第一位客戶沒有購買，但玩家可以為3號客戶提供兩種科技，所以成交；4號客戶需要  功能和3顆 ，剛好玩家也有符合的貨物（由於功能牌有  和2顆星，科技牌也有額外的星星）。

第4欄的客戶認為貨物定價太高，所以沒有購買；定價和星星數量符合5號和6號客戶的需求，所以兩筆銷售皆成交；第8欄最上方的客戶因為貨物沒有摺疊螢幕功能，所以沒有購買。**紅色玩家**達到了市場的尾端，儘管還有1件貨物沒有售出，他的銷售階段也必須立即結束。

# 階段八 利潤

## 獲得市佔率獎金

遊戲中賣出更多貨物的玩家會獲得獎金，無論遊戲人數多寡，獲得的金額皆一致。

8 — 銷售貨物數量第一名。

4 — 第二名。

2 — 第三名。

如果有多位玩家賣出相同的貨物數量，將平手人數的名次對應之市佔率獎金加總後平分，若有餘數則向下取整；在單人和2人遊戲中，不會有第三名的市佔率獎金。沒有賣出任何貨物的玩家不能獲得市佔率獎金。

例

如果有2名玩家獲得第1名市佔率獎金，兩人都可以獲得6 ( $(8+4) / 2 = 6$ )；如果2名玩家獲得第2名市佔率獎金，兩人都可以獲得3 ( $(4+2) / 2 = 3$  (只要遊戲為2位以上的玩家))。

## 執行科技與推廣計劃牌效果

執行任何於一輪結束時會觸發的科技和推廣計劃牌效果。

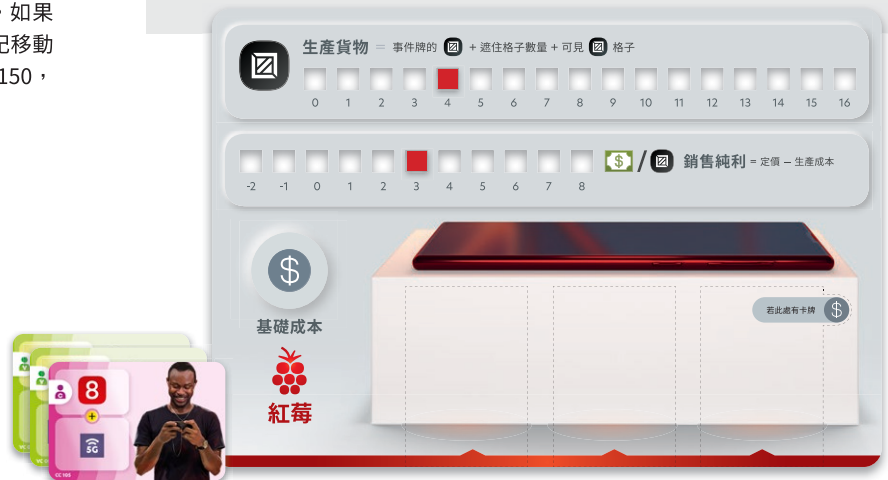
舉例：如果你沒有賣出所有的貨物，或會獲得起始科技牌的獎勵。

## 獲得利潤

每位玩家獲得的 等於銷售貨物的數量乘以銷售純利。換句話說，銷售牌庫每張客戶牌獲得的 與公司版圖上所示利潤相乘，接著將獲得的 記錄在計分軌上。如果玩家獲得超過50元，就將標記移動到「50」的空格上（或100、150，如此類推）。

例

在紅色玩家的銷售牌庫裡有3張客戶，這代表紅色玩家賣出3件貨物（共4個）。紅色玩家銷售純利為3（定價指示物為5，2張功能牌的成本各使純利下降1 ）。因此，紅色玩家的利潤為 $3 \times 3 = 9$  。




在本階段結束時：

- 所有玩家將各自銷售牌庫中的客戶牌全數丟棄到對應的棄牌堆。
- 取下玩家公司版圖上所有功能牌，並將其與自己其他功能牌擺放一旁，準備以後的回合使用
- 將公司版圖的生產貨物數量和利潤軌指示物重置到「0」空格。

# 遊戲結束

遊戲在**第五輪**完結時結束，事件牌也會在這一輪用盡。

執行任何於遊戲結束時會觸發的科技和推廣計劃牌效果。


擁有最多  的玩家獲勝。若最高分遇平手，則其中起始科技牌主動權數字最低的玩家獲勝。

## 單人規則



單人規則的勝利目標是要比人工智能 —— 小史蒂夫賺更多錢。

### 小史蒂夫牌詳解

#### A 功能部分

任何時候都保持可見。每個欄位包含至少一個功能圖示，可能還有  成本，用途如同玩家添加功能牌到卡槽，但只給小史蒂夫使用。

卡牌最底部分說明小史蒂夫在該輪使用哪些功能創建產品。

沒有  圖示的功能視為**免費**，有  圖示的功能代表有成本。

#### B 能力部分

任何時候都保持可見。作為科技牌或推廣計劃牌的變體，卡牌翻開後該能力就會持續生效，在適當時執行效果。

#### C 階段部分

代表小史蒂夫在這一輪中各階段的行動。



## 遊戲設置

- 1 如同一般規則設置2人遊戲，小史蒂夫沒有任何起始牌，會改為使用他的特殊牌庫，所以不需要起始科技或起始功能牌。
- 2 從遊戲盒裡取出所有小史蒂夫牌，並將其洗勻後形成面朝下的牌庫，放在小史蒂夫公司版圖附近。

根據遊玩的難度，從小史蒂夫牌庫翻開**0張（簡單）、1張（中等）或2張（困難）**卡牌，面朝上堆放在他的公司版圖附近，只顯示卡牌最上面一行。

# 進行遊戲

## 1 準備階段

如同一般規則設置2人遊戲，若玩家順序遇平手，總是由小史蒂夫先行動。

## 2 規劃階段

在玩家規劃完自己的平板後，從小史蒂夫的牌庫翻開一張牌，將該牌疊住之前放置的卡牌，蓋住所有階段部分，僅露出最上方的功能和能力。

## 3 定價階段

根據牌上的定價階段欄位，設定小史蒂夫的定價。

## 4 科技階段

小史蒂夫不會購買任何科技或功能牌，它會根據科技階段欄位的指示，丟棄部分卡牌。

## 5 推廣階段

小史蒂夫根據回合順序丟棄推廣計劃牌，及拿取私人客戶，除非卡牌另有說明，否則小史蒂夫皆是從對應牌庫頂抽取客戶。一些能力可能會讓小史蒂夫在此階段拿取更多卡牌。


## 6 生產階段

小史蒂夫根據牌上生產階段欄位的公式來生產貨物，他的部分卡牌能力能讓他生產額外的貨物，接著在公司版圖上記錄小史蒂夫的貨物數量。

## 7 銷售階段

小史蒂夫根據他的銷售階段欄位銷售貨物，執行流程與玩家一致。首先，根據銷售階段欄位的說明和產品功能設定銷售純利（記得計算基礎成本！）接著，小史蒂夫開始銷售他的貨物——先是私人客戶，再來是市場上客戶。

小史蒂夫的貨物可同時擁有任何數量的功能和星星。

當被指示選擇若干有  的功能時，從底層（最新的卡）到頂層逐張查看小史蒂夫的卡堆，選取有功能和成本圖示的部分，直到滿足銷售階段部分提供的折扣。你不能分割或選擇使用什麼功能。

另外，小史蒂夫在銷售階段也許還有額外的特殊能力。

## 8 利潤階段

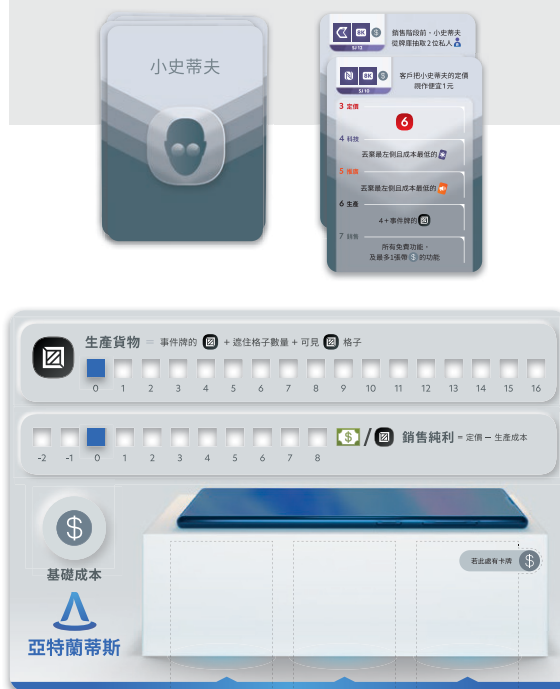
根據史蒂夫銷售純利、市佔率獎金和卡牌能力來計算賺得多少錢。

# 遊戲結束

如果你的錢比小史蒂夫多，你獲得勝利；否則即使是平手，也由小史蒂夫獲勝。

## 例

小史蒂夫困難模式設置範例



**!** 注意，小史蒂夫的功能全都顯示在卡牌上——它不會使用公司版圖上的卡槽或功能展示區的功能牌。

# 附錄

## 事件牌

卡牌

釋疑

E1  
E2



本回合共放置7張科技牌在市場上，每位玩家在本輪可以購買2個科技。  
E2使本回合的推廣計劃牌有與上述一樣之效果。

E4



在銷售階段，你的產品的基礎成本是2而非1。

E9



在銷售階段，你的產品需要再多一個星星符號，才能符合客戶對星星的需求。

E10  
E11



如果玩家的定價為8（E11為2），那麼在從定價階段起直到該輪結束，將那些玩家的定價視作7（E11為3）。

E12



在利潤階段，玩家不會因為售出的貨物數量而獲得任何獎勵（市佔率獎金）。

E13



丟棄市場上所有剩餘的客戶牌。不要丟棄私人客戶。

# 推廣計劃牌

卡牌

釋疑

M2



計算你有多少個不同定價的客戶，接著獲得該數量的 。由於你可以透過功能和星星來銷售貨物給他們，因此他們的定價可能比你的定價指示物低。

M3



在本輪銷售階段每張放置在卡槽的功能牌都會使你獲得 。

M7  
M8



計算你的銷售牌庫中，客戶共要求多少種類的不同功能圖示，並獲得相同數量的 (M8為2 )。用 / 隔開的圖示也視為兩種。

M9  
M16  
M25



你可以在市場上放置任何類型的客戶，甚至是你之前得到的客戶。把新客戶放在相應定價欄位的最下方。

M12



如果你的產品上有 ，便可忽略星星需求，直接向所有需要星星的客戶進行銷售。

M17  
M18  
M19  
M20  
M21  
M27



客戶把你的.....視作改變客戶如何看待你的某些項目。

# 科技牌

## 卡牌

## 釋疑

TS1  
TS2  
TS3  
TS4



如果你有任何未售出的貨物，此牌效果會在利潤階段觸發。

TS5  
TS6



如果你賣剩至少 2 件貨物，此牌效果會在利潤階段觸發。

你可以在同樣最低成本的卡牌中進行選擇。

折扣指示物在此時仍會減少卡牌成本，如同科技階段。

T2



在銷售階段，你可以透過丟棄進度指示物來生產額外的貨物（每丟棄 1 枚指示物就獲得 1 件貨物）。

T9  
T3  
T4



科技牌為你提供功能牌卡槽，相似於公司版圖上的卡槽。你可以自由選擇在公司版圖和科技牌的任何一個空格上放置功能牌。



此外，T3牌可以無視放置功能牌的成本圖示；T4牌給你雙倍的星星數量。






# 科技牌




## 卡牌



## 釋疑

**T6**  如果你的產品上有至少3個任意功能圖示（包括相同圖示），你可以忽略1 。



**T7**  在銷售階段，在你創建產品後並開始銷售前，如果你的產品有  圖示，就會額外生產1個貨物。

**T11**  在銷售階段，你所有沒有放在卡槽上的功能牌也使你的產品獲得星星圖示；在利潤階段結算推廣計劃牌時，不把那些牌視為在產品上。

**T12**  如果你滿足卡牌的條件，在遊戲結束時可以獲得額外的金錢。  
**T13**  T12 – 你持有的每張功能牌和起始功能牌都能得到2 （無論該功能牌有否用於創建產品）。

**T18**  T13 – 你擁有的每張科技牌和起始科技牌都可以得到3 。

T14 – 同上，改為推廣計劃牌。

**T15**  如果你在推廣階段滿足卡牌的條件，可以獲得額外的推廣點數；你必須在此階段根據遊戲規則花費這些點數。  
**T22** 

# 科技牌

卡牌

釋疑

T26



此牌效果在生產階段結束時觸發。在所有玩家生產並使用科技牌的獎勵後，如果你的貨物數量最少（包括並列），你就會額外生產一件貨物。

T27  
T29



如果你滿足卡牌的條件，在遊戲結束時可以獲得額外的金錢。

T27 - 如果你的功能牌上有 、、、 和 的圖示，獲得14 ；如果沒有每個圖示至少1個，你將一無所獲。

T29 - 如果你的功能牌和科技牌上有至少7個星星圖示，你將獲得12 ；如果你只有最多6個，你將一無所獲。T4牌的效果只在銷售階段觸發，所以不會帶來額外的星星。

T30



此能力只有在你的公司版圖及你擁有的科技牌所有卡槽都被功能牌填滿時才有效。

## 工作人員

- **遊戲設計** Ivan Lashin
- **美術** Viktor Miller Gausa

### Cosmodrome Games

---

- **執行長** Mikhail Pakhomov
- **生產總監** Sergey Morozov
- **總編輯** Max Vereschagin

### Open Borders Studio

---

- **總監** Ivan Lashin
- **遊戲開發** Andrey Kolupaev, Ivan Tuzovsky
- **項目管理與編輯** Valeriy Kruzhalov
- **學術知識設計** Ivan Tuzovsky
- **美術概念與發想** Valeriy Kruzhalov

### OWL agency

---

- **平面設計** Vyacheslav Sergienko, Eugene Sarnetsky
- **編排** Vyacheslav Sergienko, Valery Zaveryaev
- **平面設計管理** Ilya Sevastyanov

### 特別鳴謝參與遊戲創作的所有人：

- **英文版規則編輯** Antoine Prono (Transludis)
- **英文版規則翻譯** Tasha Telezhkina
- **遊戲測試** Alexander Aleksanin, Andrey Zhuravlev, Ivan Kutiavin, Galina Kirillova, Arseniy Kiselev, Nikolay Kuzivanov, Roman Makurin, Petr Kolupaev, Viktor Nevskiy, Konstantin Glazkov, Sergey Latyshev, Mikhail Krotov, Yulia Ilinskaya, Konstantin Malygin, Yura Korzun, Igor Ganzha 和 **Open Borders** 測試團隊的每一個人



## 遊玩過程遇上問題？

歡迎至 [boardgamegeek.com](http://boardgamegeek.com) 詢問我們（英文內容）。



# 手機帝國 2 商戰

## Mobile Markets

A Smartphone Inc. Game



Game published by Cosmodrome Games LLC  
hello@cosmodrome-games.com  
© 2022 All rights reserved. by Russian Games Ltd  
Karacharovskaya 2-ya, dom 1 stroenie 1,  
et/kom/of 2/31/35 Moscow 115114, Russia



栢龍玩具有限公司  
Broadway Toys Limited  
<http://www.broadwaygames.com.hk>  
[domestic@longshore.com.hk](mailto:domestic@longshore.com.hk)  
Tel: +852 23631998

© 2022 版權屬栢龍玩具有限公司，保留一切權利。