

# 为了薅免费会员，这届年轻人有多拼？

随着国内长视频网站会员频频涨价，这届年轻人休闲娱乐的成本也与日俱增。

7月27日，芒果TV发布通知，将于2022年8月9日零点调整芒果TV会员、芒果TV全屏会员价格。调整后，芒果TV会员连续包月为22元/月，芒果TV全屏会员连续包月价格为35元/月。

而就在半年前，芒果TV才完成上一轮涨价。彼时连续包月价格上调1元至19元，连续包季上调5元至58元，连续包年上调10元至218元，年卡上调20元至248元。

事实上，不只是芒果TV。2020年至今，国内多个长视频平台纷纷对会员价格进行上调。

2020年11月，爱奇艺9年来首次调整会员价格，调整后的会员价格为连续包月19元、连续包季58元、连续包年218元，以及月卡25元、季卡68元、年卡248元。随后，又于2021年12月再次上调会员涨价。调整后，会员连续包月22元、连续包季63元，月卡30元、季卡78元。

腾讯视频会员也分别于去年4月和今年4月涨价两次。2021年4月，腾讯视频会员涨价后，会员连续包月20元、连续包年218元、月卡30元、年卡253元。而在今年4月二次涨价后，连续包年从218元涨到238元，年卡价格由253元调整为258元。

6月，优酷迎来5年以来的首次涨价。尽管在提价时间上来看，优酷稍晚一步，但其涨价幅度，却一举追平爱奇艺、腾讯会员价格。自2022年6月21日0时起，优酷VIP月卡调整至30元、季卡78元、年卡258元。连续包月的费用从15元涨至25元、连续包年价格从198元涨至238元。

国内长视频平台对会员提价背后，是其基本均处于亏损状态的窘境。除此之外，还要面对短视频平台带来的冲击以及宏观环境的变化，可谓内忧外患。

有相关分析人士指出，近几年长视频平台购买版权内容的成本和发力自制剧的投入不断增加，导致平台的经营压力越来越大。会员提价、降本增效已是平台必经之路。

对于视频平台为提高营收而对会员进行涨价这一策略，尽管网友纷纷表示，“如今，一杯奶茶钱”可能已经买不起一个月会员了。”

但为了能够在不同平台看到想看的内容，这届网友可谓使出了浑身解数，其目的就是以最少的支出甚至免费观看不同平台的VIP内容。

本期小酒馆，我们和不同的网友聊了聊他们花式薅会员的有趣经历。他们当中，有人为了共享视频会员账号，即使已经分手也和前任保持联系；有人发朋友圈寻找“共享”会员，进行“资源互换”；有的人为了从朋友那“白嫖”会员，可谓说尽“花言巧语”；当然，也有人因为买了会员而成为亲朋好友的薅羊毛对象。

追剧很爽，但钱包的厚度或难以长期支持这份闲情。唯修炼炉火纯青的薅羊毛招式，才能守住这份惬意。

会员太贵，分手后“白嫖”前任会员账号荔荔 | 23岁 研二学生

谁能想到，和前任分手快一年，我还用着人家会员账号追剧听歌。

对于分手这件事，我一贯坚持“一别两宽”这个原则。因此，在刚刚说了分手之后，我便将前任的电话号码和微信一并拉入了黑名单。

然而，就在当天晚上我拿起平板准备看电视剧时，突然想起来，平板里好几个视频平台的账号，还有音乐平台账号，都捆绑着前任的手机号。

这真是令人尴尬的事情，我原本想着做个“有骨气的人”，将他的账号全部退出登录。但转念一想，自己是个基本无社交、纯靠刷刷度日的“宅女”，平常在几个视频平台停留的时间，比在微信停留的时间还要多，会员是必然需要的，不然一集电视剧得看几分钟冗长的广告，体验感太差劲。

而如果退了前任的会员账号，就得自己买会员。可是大家也知道影视资源极度分散，要想看得尽兴，意味着基本要将市面上头部的几家平台的会员都买了。之前没买过平台会员的我，看了眼各个平台的会员费用，每个平台每年200元左右的费用着实将我“劝退”。

于是，秉承着“不与钱作对”的心态，在已经将对方拉黑的情况下，却将前任的会员账号退出，当着一名“白嫖党”。

而按照我对前任的了解，他很早就开了

各大平台的会员。即便他平常只在假期时候打开视频应用看个电影，使用率并不高，但还是绑定了自动续费。

分手至今，我与前任没再见过面，仅有的几次交谈，都是我“跑”去让人家给我远程登录下账号。还记得第一次找他要会员，是因为有天打开腾讯视频时发现掉线了，但当初我追的剧只在腾讯视频更新。

也就是说，在拉黑对方没多久后，我便又将他“拉了回来”。出于礼貌，我告诉他自已依旧在用他的会员账号。在他表示“无所谓”后，我乘胜追击，给他发去了腾讯视频登录的二维码界面，让他帮我扫码登录一下。

自从那次打了招呼后，我更是将“厚脸皮”态度坚持到底，后来再遇到账号挤下线或者需要验证本人账号等情况时，我都开门见山，直接找前任要验证码或者让对方帮忙扫码。

只能说，好在对方是位体面人，任由我“白嫖”这么久，没将我踢出常用设备列表。

每日坚持走路10000步

只为“薅”一个视频周会员

苏达 | 30岁 内容运营

我是视频平台重度用户，大概在2020年以前，几乎拥有各个长视频平台会员，且都是自己购买的。

尽管当时还没有涨价到现在这个程度，其实也是比较贵的。“爱优腾”加芒果TV，一年下来的会员费差不多有将近1000元左右。但没办法，我特别喜欢追剧，而这些剧又分布在不同平台，只能忍痛都买了。

2021年伊始，我的各个会员陆续过期了，当我想续费时发现，价格早已经不是当初的价格。于是我就管朋友借、去其它平台购买代金券，反正就是想尽一切办法“白嫖”会员。

2021年年中左右，我突然发现，在平安保险的App上可以凭借步数兑换视频或音乐平台等会员，当然前提是你需要提前购买平安的任意保险。

最初我领取的是“QQ音乐包月卡”，记忆中好像是每周6天、每天10000步的要求。但后来这个兑换结束了，我就开始兑换如爱奇艺、腾讯等视频平台的会员。规则也很简单，如领取“爱奇艺周卡”，则需要在一周之内完成5天、每天10000步的目标；领取“腾讯视频立减15元”，则需要完成7天、每天10000步的目标等。其中最受欢迎的是“腾讯视频周卡”，和“爱奇艺周卡”的领取规则一样，但却需要每周一早上准时准点才能抢到名额。

截止到目前，我通过这个App，不仅薅过“QQ音乐包月卡”、“爱奇艺黄金周卡”、“腾讯视频周卡”，还薅了几次“苏宁兑换券”。

然而，看似这10000步的目标并不难，但真正打卡却没那么容易。首先就是，对于我们这种几乎零运动的女生来说，10000步简直是步数中的“天花板”了。其次就是，每周至少需要5天、多则6天的打卡，稍有怠慢，这一周的步数就白走了。

尤其是刚开始那段时间，完全是为了走路而走路。是盯着App上的数据变化，一旦达成目标，便立刻转头回家。不过这个步数打卡也给我带来了“薅羊毛”之外的收获——经过近一年的坚持，我现在已经养成了每天必须走完10000步的习惯，可以说是一举两得。

为追剧，我在朋友圈交换会员

琪琪 | 26岁 保险销售

作为《星汉灿烂》的书粉，再听说要出剧版的时候，我其实没有抱太大的希望。但刚好主演都是我喜欢的演员，于是在它播到第12集时我去看了一眼。没想到，只看一集就“上头了”，更是一口气追完了12集。

这部剧是在腾讯视频全网独播，当我这种非会员看到12集的时候，人家会员已经可以解锁到20集了。意犹未尽的我看着另外8集实在是心痒难耐，但视频平台中我已经有了优酷和爱奇艺的会员，再加上最近各个视频平台会员价格都在上涨，为看一部剧再购买一个平台的会员，钱包实在有点承受不住。

于是，我想到了万能的朋友圈，决定“以物换物”。我在朋友圈发文，用自己已有的会员，跟有腾讯会员的小伙伴短期交换分享。为了增加成功概率，我不仅列出了自己在视频平台上的会员，还整理了其他平台的会员，包括网易云、京东、饿了么和淘票票等。

果然朋友圈发文不到5分钟，我一个大学同学就联系了我。正好她最近在追《沉香



如屑》，需要优酷的会员，接下来我们俩不仅交换了会员的账号密码，还彼此安利起了上头剧。接着我们又分享了彼此的生活，八卦了大学同学们的现状，仿佛回到了大学的时候。

发文没多久，又有两个朋友在朋友圈下方留言说可以交换会员，看来为了会员绞尽脑汁的不止我一个人，于是我赶紧在朋友圈评论区表示，已经换到了会员。

不过本着“利他利己”的精神，我还是把他们需要的平台会员分享了出去，对方也都跟我亮了自己的“会员库”，让我随便挑。

跟“满衣柜衣服总少一件”一样，现在的年轻人，有几个不是“手握一把会员却还缺一个”。而面对水涨船高的会员价格，薅羊毛成了我们的无奈之选。

为了视频会员

三个微信号一起“薅羊毛”

李生 | 29岁 客服

现在的综艺、电视剧好多都不在一个平台，有的时候要买好几个平台的会员。

随着一些平台的会员涨价，我内心产生了抗拒感，虽然是几十块钱的东西，但充完钱，也就追一部电视剧，感觉非常不值得。

后来我发现，一些公众号或者粉丝群抽奖，会赠送视频会员，我就开启了“薅羊毛”之路。我大概关注了一百多个公众号，有些账号，积极留言或者转发文章，就有机会获得视频会员兑换券，这大大提高了我的积极性。

于是，在每天早晨等公交时、中午闲暇时或晚上无聊时，我都会翻看公众号，找些我感兴趣的、了解的文章，进行留言或者转发，为了就是能够中奖来兑换视频会员。但是有些平台一个微信号只能兑换一次，或者一个ID一个月智能兑换一次。而为了提高视频会员时长，我索性用自己的三个微信号，都去留言。

我记得最好的一个月三个微信号的留言，都中奖了。那个月我兑换了长达9个月的视频会员，很开心，感觉省掉了一笔开销。后来我就更积极去关注一些发放福利的公众号，尤其能兑换奖励的，我会多次留言。记得有一次我去一个号里留言，一直被精选，我就疯狂刷屏，在那篇文章里留了20多条，但始终没被精选，心里不免有些失落。

后来我也反思，可能因为过度“薅羊毛”，每次都觉得自己中奖理所应当。每天会花很多时间在这上面，逐渐心理失衡，对这种“小便宜”过度在意。

目前，我的某个长视频平台的会员大概到2024年2月份才到期，这些都是我“薅羊毛”得到的。

虽然接下来我也还会去这样做，但得失心没那么重了。而是希望自己能真正深入地看看文章，理解文章的意思，能写一点有深度的留言和自己的想法，相比以前那种为了兑换礼物而留言，现在自己也会去分析、去看，这样不仅让自己学到知识，还能得到奖励。

卑微求会员

修炼高情商夸人公式

方杨 | 23岁 研究生

今年夏天，平时不看电视剧的我为《梦华录》“上了头”，每天蹲点等更新，望眼欲穿，忍不住对尊贵的会员身份动了心。

毕竟相比起一周能解锁8集的腾讯视频会员，非会员不仅更新速度慢，而且一周才更新5集。

可动心归动心，此前习惯了网盘扒资源的我一向能省则省，腾讯视频连续包月/季/年的会员价格是25元/月、68元/季、238元/年，可我除了追《梦华录》也没有别的迫切需求，开会员对我而言性价比并不高。

就这样，一面是性价比不高的会员费，一面是让我“上头”的剧。最后，我实在忍不住恳求了同寝室拥有腾讯会员的芳姐。而芳姐看我每天等更新等得茶饭不思，便欣然

答应把会员账号借给我，不过她提出一个要求，以后每天都要真情实感地夸她10分钟。

“头可断、血可流、尊严不可丢”，一向铁骨铮铮的我面对诱惑，犹豫了半分钟，还是屈服了。而此前老“调侃”让我帮带饭的芳姐叫“大哥”的我，这回变成了“卑微”的一方。

而在“真情实感”的要求下，我“被迫”从一个言辞匮乏，只会“你好美”、“你好棒”的钢铁直女，进化成了高情商的“夸人大师”。新美甲要夸、主动打扫宿舍要夸、完成小论文更要夸……同时形式还要多样，包括但不限于视频、音频、文字等等。

一开始我只是敷衍着想完成任务，但渐渐的，过去很难主动夸赞别人的我会更直率的表达了，看到芳姐的努力，我敬佩之余也会“见贤思齐”。

而在我的夸赞之下，总严格要求自己芳姐更自信了，更松弛了，也和我一起成了剧迷，宿舍群也变成了“夸夸群”，这或许算是我“卑微”借会员引发的连锁反应吧。

我的视频会员

买了都是给别人用的

七七 | 28岁 社群运营

朋友说，我把工资都拿来“充会员”了。事实也的确如此，不知不觉间，我仿佛已经成为全世界互联网媒体的会员了。

国内视频平台方面，我是爱奇艺、腾讯视频、优酷、芒果TV的年卡会员。其中爱奇艺已经购买了三年会员，而爱奇艺、腾讯视频每年会员价都超过250元。在音乐平台方面，我是苹果音乐、Spotify、网易云的会员，每个会员包月价格在20元左右。此外，我还购买了Netflix和一个台湾视频平台的会员，前者包季价格超过70元，后者一年价格约160元。

除了视频和音乐平台，我还订阅了一些付费文字媒体，这部分开支每年也需要好几百元。

有时候，我可能仅仅因为一首歌的版权，就去“充会员”。然而作为一个人，在有限时间里，显然不能把所有会员“用回本”。结果就是，身边亲戚朋友轮番拿去用，可谓“肆无忌惮”。

爱奇艺会员主要给我父母使用，家里一楼、二楼各有一个电视，就占据了两个会员名额。今年4月1日，我在朋友家里，想一起看看张国荣的《英雄本色》，发现版权在爱奇艺，故而在朋友家电视登录了爱奇艺会员，看了这部电影。然而第二天，爸妈就发现只有一台电视能登录会员了，于是急急忙忙打电话找我，我只能立马叫朋友把电视上的会员账号退出。

但退了爱奇艺会员，朋友家电视还登录着我的腾讯视频会员，且是长期登录着。我偶尔上去腾讯视频看一部片子，我朋友都能从观看记录里面发现我看了什么。

优酷则主要用于我妈的电脑端、iPad端，她喜欢看相声，如岳云鹏的节目。这部分版权似乎都在优酷，每次她要我手机验证码的时候，就是要去优酷看相声。

由于一两部片子我购买了这些视频会员，但实则我很少去看国产剧或综艺。比如购买芒果TV会员，是因为看综艺《朋友请听好》，当时包年价不到70元，就买了。但这个节目播完之后，会员就“落灰”了。因此，我反而希望有更多人“借”去看，起码不浪费。

要说所有会员里，算是“用回本”的可能是Netflix的，这个全球最大的流媒体网站，还是有一些非常好的片子。不过，如今我已经把其比较好看的IP内容都看了个遍，最近打开也只是看看《老友记》。新颖的精品内容继续“难产”下去，这个会员也是浪费了。

下一年度，我是否还会再买这些会员呢？可能我还要斟酌一下了，一方面有些会员价格涨了不止一，另一方面所有会员价加起来也不是一笔小钱，如果没有我必看的内容，我就不再续费了。