

会员「花式」涨价,爱奇艺也很无奈

继限制投屏清晰度后,再次登上热搜。1月16日,有网友反馈称,已经全方位对电视端的播放进行了限制。除限制手机投屏清晰度后,限制了HDMI线连接电视播放功能,当使用iPad用HDMI线连接电视时,点击电视剧播放却被弹窗提示“由于版权原因,此内容不支持HDMI连线播放”。

随即回应称,限制HDMI连线播放功能是应版权方要求,基于数字版权保护协议,为防止录屏盗版而采取的限制措施。本功能已经上线多年,这也是行业通行的做法。其他不受数字版权保护协议限制的内容,仍可以通过HDMI连线播放。这项限制与是否订阅会员无关。

此前,App限制投屏清晰度举措引发外界关注。过去黄金VIP会员在电脑端支持4K清晰度投屏,但现在只能选480P清晰度。观众想在电脑端看到高清视频,需要开通更高等级会员,以获得高清晰度投屏或电视端观看权益。

在外界看来,这是促使用户充值高等级会员、谋求盈利的又一举措,背后反应的是整个行业的困境:用户触顶、会员出走、增长放缓、长视频平台难盈利。

经济寒冬之下,长视频平台纷纷选择开源节流。一方面,长视频平台围绕会员的开源举措频频,以超前点播、VIP涨价、限制投屏、限制账号共享等措施促进会员消费;另一方面,平台减少剧集综艺等内容产出,成本低、见效快的微短剧崛起,成为2022年影视剧市场最大的变化。

平台焦虑,开源花样
2022年,长视频平台会员接连涨价。去年12月,刚刚宣布上调黄金VIP会员及星钻VIP会员订阅价格,这是其在近三年的第三次调价,黄金VIP连续包月价格一路从最初的15元/月涨至25元/月。

但涨价似乎也已经无法满足的需求,开始试图通过限制投屏“倒逼”用户充值更高等级会员。

据悉,共有黄金VIP、白金VIP、星钻VIP会员三种VIP等级。其中,黄金VIP新用户连续包年118元,可在电脑、手机、Pad端使用;白金VIP新用户连续包年198元,增加了

电视端观看权益;星钻VIP新用户连续包年318元,支持手机、电视、电脑、Pad、VR等7种终端观看权益。

同一个视频平台旗下,又分为手机端会员和电视端会员,互不兼容。想要在电脑端观看更高清度或受版权限制的电影、剧集,还要充值更高价格的白金或星钻等级会员。

“投屏是移动端用户正常的使用场景,消费者付了钱,在手机上看还是投屏看都是消费者的权利。视频平台更无权不当获取手机权限干涉消费者采用第三方APP或者连线等方式投屏。套娃式充会员薅消费者羊毛的做法要不得。”针对限制投屏清晰度的举措,上海市消保委发文批评。

实际上,不是第一个限制投屏功能的长视频平台。B站用户需要安装对应电视版应用,才能观看1080p以上分辨率投屏和视频弹幕。2022年7月,优酷开始禁止部分热门影片投屏到电视,即使有手机优酷会员,也禁止投屏,必须开通300+元电视版酷喵会员。

会员涨价、投屏限制、账号限制,流媒体平台对于围绕会员进行的众多举措,反应的是整个行业的困境:用户会员流失、营收增长放缓、长视频平台难盈利。

会员存量竞争
在宣布限制投屏前,刚刚拿到5亿美元融资,这缓解了其现金流压力,但却不能从根本上解决面临的增长困境。

自2021年四季度以来,已多个季度营收倒退。去年11月22日,发布了三季度财报,单季度营收75亿元,同比下滑2%,调整后净利润1.87亿元。

尽管在2021年12月,爱奇艺曾上调会员价格,试图拉动会员业务收入增长,但其营收颓势并未实现逆转。与此同时,长视频平台的会员增长已经触顶,“爱优腾”已陷入用户存量竞争之中。

截至9月30日,会员数达1.06亿。受益于爆款《苍兰诀》热度,与今年二季度9830万的会员量相比,实现了较大突破。但在2021年四季度之前,曾连续10个季度会员数均在1亿以上,在更长时间维度来看,会

员数量还处于恢复期。
会员流失的最核心因素是用户忠诚度难以保证,吸引用户的是视频平台上的剧集综艺产品,而非平台本身。当爆款缺失,会员就很可能流失,或被竞争对手吸引。

即使是内容为王的Netflix,也面临相同的问题。2022年1月,Netflix宣布提高在美国和加拿大会员服务价格,提升后的会员价格远高于该地区竞争对手Disney+、HBO max和Amazon Prime video,随后其连续两个季度出现订阅用户流失,直到去年三季度,Netflix订阅用户才恢复增长。

不同于Netflix,国内流媒体平台从最初就选择了“订阅+广告”的盈利模式。在用户培养出会员意识前,的广告收入曾占到总营收的六成以上。随着会员数量在2016-2019年突飞猛进,会员业务取代广告成为最主要的营收支柱,到今年上半年,广告收入仅占两成营收,会员业务占到六成。

今年上半年,平台广告招商遇冷,经济寒冬之下,综N代品牌赞助数量较前季锐减,甚至出现热播综艺0品牌赞助播出。同期,广告收入同比锐减32%。

当广告招商不利,会员业务就承载了更多压力。会员涨价、账号限制、投屏限制,都是对于当前会员存量的反复利用。用户天花板来临,会员增长触顶,长视频平台都意识到,只能提高单用户价值。

短剧是全场希望吗?
在爱奇艺限制投屏话题冲上热搜后,有网友在社交媒体评论:“平台涨价源头就是成本,只知道要消费者买单,怎么不降低演员片酬?”

使长视频平台焦虑的核心问题是逐渐停滞的营收难以覆盖巨额成本,高昂的内容成本一直是视频平台的心头之患。除自制独家剧集外,国内视频平台为保证竞争力,还存在大量向第三方影视公司购买的剧集电影综艺等,高涨的版权内容成本更加重了盈利难度。

其中,演员高片酬被外界认为是剧集制作成本居高不下的一大原因。在限薪令落地后,爱奇艺CEO龚宇在2020年一季度财报电话会议中谈到演员片酬问题,表示目前

演员片酬降到一部剧在5000万元以下,现在播出的剧都是符合限定价格的,之前的一线演员片酬最高高达1.5亿以上。

面对巨额内容成本,降本增效的长视频平台在剧集选择上更加谨慎。据公开资料统计,2022年在线视频平台整体累计新上227部独播剧集,较去年同期减少13部;2022年新上剧集总数419部,同比去年减少95部。

据广电总局公示,2022年前8个月共备案网络剧545部,较上年同期的839部减少294部,同比降幅35%。

随着长视频平台节流缩减内容开支,平台S级剧集数量锐减,取而代之的是成本规模较低的微短剧。

微短剧的崛起,成为2022年影视剧市场最大的变化。据悉,2022年上半年,广电总局系统进行规划备案的微短剧达2859部,而在2021年,全年备案的微短剧数量仅为398部。一年内,微短剧备案数量暴增近十倍。在今年第三季度,优酷上新短剧数量相比上一季度翻倍,达到75部,腾讯视频增加至35部。

相较于网络剧、电视版权剧,微短剧演员片酬低、制作周期短,可以一定程度上解决内容成本高涨的困境。业内人士透露,微短剧演员大部分都不红,所以片酬较低。微短剧的制作成本最低可以控制在50万元以内,如需造景制作成本或超200万元。

同时,微短剧这种剧情类内容可以丰富平台生态,有拉新效应,可提升用户粘性。现象级的微短剧也能有效促进会员订阅。

2022年,芒果TV短剧《虚颜》累计播放量突破6亿,腾讯视频《拜托了!别宠我》上线三季,累计分账金额达到3249万元,此外优酷短剧《致命主妇》、《千金丫环》分账票房也突破千万。

影视寒冬之下,制作成本低、资金回流的短剧市场被迅速催熟,微短剧不断崛起,长视频平台也正逐渐打破短视频平台在短剧市场的优势,短剧市场的繁荣,对于影视制作公司来说,意味着竞争的加剧;但对于既缺少资金打造内容、又需要爆款吸引用户的长视频平台而言,或许意味着新希望。



金牌房地产经纪人
徐 捷
Jane Shue
(301)-213-3051(C)
janeshue@gmail.com

金牌房地产经纪人



Profound Realty Inc.
(301)-217-9667(O)



金牌房地产经纪人
杨 莉
Lily Yang
240-731-8116 (C)
lilyyanghomes@gmail.com

您的需要=我的需要 您的烦恼=我的烦恼 您的房子=我的房子 您的微笑=我的微笑

- *Silver Spring,大型连栋屋,双车库,阳台,6年新,交通方便,近FDA,\$398,000.00最低要价!
- *Potomac, 银行拍卖! 独栋,三层,近6000sqft,占地面积2亩,\$1,050,000.00,低于市场价!
- *Va, Great Falls,学区一流,5房,4浴,3车库。三层近7000sqft,占地面积1.5亩,\$1,200,000.00。10年新!
- *商业地产投资! 生意买卖! 铺位出租! 服务一流! 欢迎咨询! 1-008

券商代理
投资顾问

袁博士为您一一解答

- “股市跌宕,债市低迷,都有哪些避险资产?”
- “银行利息太低,上哪儿找稳健高息的投资?”
- 市场联动型定期存款(本金FDIC insured)
- 如何给股票指数投资设立保护机制?

Dr. Ryan Yuan 15245 Shady Grove Rd
(410) 988-4451 Suite 310
ryuan@uprightplanning.com Rockville, MD 20850



5-161




Registered Representative offering securities and advisory services through Independent Financial Group, LLC (IFG), a registered broker-dealer and investment advisor. Member FINRA/SIPC. Upright Planning and IFG are not affiliated entities.

纽约人寿

《财富》杂志美国百强企业之一
十位总统的共同选择

个人及公司保险

- 人寿保险 ● 养老金保险 ● 资产规划
- 伤残收入保险 ● 长期护理保险

并且代理多家保险公司个人及团体医疗保险,老人附加医疗保险

NEW YORK LIFE

703-628-2608 (手机) 703-723-1299 (维州办公室)
Email: fyuan@ft.nyl.com



袁菲
Fanny Yuan
百万元圆桌终生会员
保险师协会会员
纽约人寿
优秀业绩奖会员

三十年
专业经验

Agent, New York Life Insurance Company

6905 Rockledge Dr., Suite 900, Bethesda, MD 20817-1817 5-071



极信资本
Xuper Funding

3分钟轻松申请 生意周转最快 24小时到账

全美50州小额商业贷款
不查收入贷款、住房贷款、过桥贷款、SBA贷款


立即拨打: **(888) 510-1218**

微信号: xpfunding 网址: www.xpfunding.com

**做人讲诚信
贷款选极信**

诚聘

欢迎有经验的 Loan Officer, Loan processor, 加入我们的团队。也欢迎 Realtor 来电咨询



周芳
Amy Zhou
NMLS#212791

手机: 301-661-2169
办公室: 240-428-1723
amy.zhou@a-zmortgage.net

大华府地区资深贷款专家 A-Z Mortgage

当你购房需要贷款,或者重新免费贷款,只需一通电话:
301-661-2169

751 Rockville Pike 17-18B, Rockville, MD 20852

诚聘

欢迎有经验的 Loan Officer, Loan processor, 加入我们的团队。也欢迎 Realtor 来电咨询