

爆款内容有规律《狂飙》幕后谁在“吃鱼”？

挤掉了泡沫,将迎来“狂飙”?
“狂飙庆功宴”2月8日登上热搜。有网友在社交媒体上调侃“旧厂街一桌,公安局一桌,强盛集团一桌,督导组一桌……”,足以说明这部戏的场景与角色深入人心。

无论从热度、口碑还是影响力来看,《狂飙》已成为2023年开年现象级爆款剧。频频登上热搜的《狂飙》,令爱奇艺赚足关注度,充分体现了长视频行业中“一部剧带火一个平台”的说法。

回顾长视频平台发展历史,起初以“烧钱大战采买版权”换取用户。过去近十年时间,随着用户增长见顶,行业已经进入存量阶段,长视频平台通过优质自制内容逐渐代替电视台成为行业主导,并转向更高维度的竞争。

在会员、广告和版权三部分收入基本稳定的情况下,长视频平台在商业层面的故事难以延伸,依靠“效率竞争”拼盈利能力的阶段到来。

受疫情等宏观环境的影响,在长视频平台勒紧裤腰带度日的同时,整个影视行业都受到传导效应,面临变革与挑战。北京电影学院管理学院院长吴曼芳告诉《中国新闻周刊》,在长视频为主导的影视行业,从尝试摸索到爆款频出,“流量”的确起了关键作用,如今用流量制造爆款的基础首先还得回归扎实的内容。

会员经济进入存量时代后,一部高质量的自制内容对于平台的“引流价值”或许更加珍贵。

行业“去产能”后,《狂飙》来了
在刚刚过去的春节中,《狂飙》的火热有目共睹。

“一个戏当作三个戏拍”,一部以扫黑除恶专项斗争为切入点,将关于正义与邪恶的故事放在2000年、2006年、2021年三个年代中,正

义代表者安欣和“卖鱼佬”起家的黑道大哥高启强的较量给观众带来惊险、跌宕的视听图景。从“等离子电视”到“孙子兵法”的周边出圈,“建议查查张颂文,不像演的”等话题接连收获全网超千数热搜,该剧的道具和演员均引发了不少观众的讨论。

除了口碑和热度,《狂飙》给平台方带来实打实的收益。据有关人士推测,《狂飙》播出后,爱奇艺会员数突破1.2亿。2月1日,在《狂飙》大结局当日,爱奇艺股价随之“狂飙”,收涨9.10%,年内爱奇艺股价累计涨幅达37.92%。截至2月3日收盘,爱奇艺股价报7.41美元/股,市值70.12亿美元。

爱奇艺相关人士对媒体透露,春节假期后《狂飙》迎来了大量的广告进入,单个品牌最高达千万级别,前期合作的广告也普遍进行了追加。一位品牌方人士告诉《中国新闻周刊》,在《狂飙》爆火之后,就开始寻求与剧内某女演员的合作。他了解到该演员身价随着电视剧的火热水涨船高,合作费用成倍增长,因排队合作的广告过多,近期基本没有合作机会。

过去一年多来,以爱奇艺、腾讯视频和优酷为主导的长视频平台集中进行“降本增效”,通过缩减内容开支、节省人力等方式,将精力和时间向受众更广泛、题材更创新的A+级和S级(平台对项目的评级中,A+级和S级被视为高级别项目)内容发起冲击。

《狂飙》正是这样一部定位S级的电视剧。《狂飙》背后的制作方留白影视自2019年进行该剧的制作,最初在中央政法委的支持下就定位为“国民剧”。留白影视创始人、《狂飙》总制片人徐康告诉《中国新闻周刊》,这部剧火热的重要原因是剧本好,此外面对的观众是泛用户群,所

有人都可以观看,奠定了用户基础。

“《狂飙》让我们开了一个好年,在会员以及其他数据维度方面打下较好的基底。《狂飙》这样的作品可以给内容行业一个很大的信心”,爱奇艺高级副总裁戴莹告诉《中国新闻周刊》,爆款内容有一定规律,但任何一个细节的差池都可能影响到这个结果,“在爱奇艺各个类型的作品中,试图引领内容创作者有胆量去做不同的突破,但这个胆量有可能导致血本无归,也有可能收获非常大的成功。”

“一个非常好的剧本将会吸引好演员的加入和制作方的积极投入,因此也能够击穿很多层级的用户。这部剧整体投入按照顶级大剧来制作,无论从经济角度还是制作角度,当这部剧面对的用户群空间这么大时,爱奇艺和留白早在制作时已经有了预判。”徐康透露,无论对平台还是留白影视来说,《狂飙》目前都带来了正向收益。

徐康注意到,自2021年下半年开始,长视频平台发起降本增效,影视行业开始进行一次调整,腰部及以下项目被砍掉不少,“在与平台合作的时候,每个项目都会被希望是赚钱的”,而此前“所有项目都在亏钱,亏得少点,已经算做得不错”。

根据艺恩数据显示,2022年长视频平台持续去产能,“降本增效”成为年度关键词,共上线国产剧301部,同比2021年总量减少18部,其中网络剧数量占比仍超六成,达到213部。虽然电视剧数量下滑但头部内容热度有所增加,全年爆款数量有增无减。2022年国产剧TOP50播映指数平均值比2021年提升9.3%。其中爱奇艺头部内容有23部,腾讯视频和优酷各19部。在播放量前十中,爱奇艺有5部独播剧上榜。这背后是视频平台聚焦头部内容,减少腰部内容产出,最小化

低效内容的体现。

笑乐传媒自制剧负责人李丹蕾对长视频平台“去产能”体会颇深,首先体现在“过会”越来越难了。“过会”一般指的是长视频平台做头部重点项目,前期将锁定项目,通过平台的评估流程,进行资金和制作的介入。其次,“除了去年过会的项目很少之外,之前定制剧都会分头部项目和腰部项目,现在只剩下头部项目。”李丹蕾提到,大部分中腰部项目得不到平台的支持,只能转去做分账剧,这意味着制作方自己承担风险,因此开机项目大量减少。

“一部优秀的爆款剧首要的支撑因素就是高质量的内容,无论在题材类型、制作质量、演员表演、创作细节等方面,《狂飙》都得到观众的满意度,这些满意度借助互联网快速转换为话题和口碑,从而形成强大声浪,吸引更多观众观看。”吴曼芳指出,随着互联网的发展,视听内容稀缺性已经大幅降低,观众的审美品位在不断提高,真正的高质量内容成为核心需求,这在很大程度上也会倒逼制作端的升级,以往粗制滥造的低端供给不仅无法满足需求,也越来越难以获得商业回报。

“我们没有多花钱”
“除了在内容选取方面贴合平台自身的需求,形成平台自己的风格之外,目前平台在一定程度上控制成本,能够将资金真正用于艺术创作,提升内容品质。”一位资深制片人告诉《中国新闻周刊》。

“视频平台现在会严谨到让财务下探到剧组内,从采购道具、布景现场,甚至剧组的吃穿用度等,基本每项支出都要核算比价。”上述制片人补充,降本增效切实地体现在内容制作的各个细节中,他举例,以前剧组拍摄需要的水杯等用完就扔,现在都设置了仓库,分门别类对道具进行回收,管理也非常严格。现

在很多内容制作的成本通过技术的革新也能降低成本,“以前剧组里会租很多车,有人甚至会偷油,现在改用电车之后,这种情况就会少很多”,“粗放型制作不再持续”。

横店影视拍摄基地相关负责人介绍,自制剧包括平台定制剧降本增效执行越来越精细,对场景、群演、道具、服装等的质量和成本控制也越来越高。目前平台自制剧都会安排管理人员进驻拍摄团队,对各个环节进行严格把关,剧组小到桶装水采买品牌也要上报批准,可谓将成本精细化做到了极致。为了尽量降低剧组团队的成本压力,横店方面一直在着力搭建供应链平台,一方面将更多类型的供应商纳入剧组服务体系,规范服务质量;另一方面加快数字化建设,让剧组通过平台一站式供应链平台高效获取各种生产要素,尽可能节省时间成本进而降低拍摄成本。

即便是大制作如《狂飙》,在整个制作过程中“花钱与省钱”也一直并行。

政府基金“撬动社会资本”
“中央政法委和几个部委都帮我们把住了大的方向,创作上面是真的给了我们很多支持和宽容度。”在徐康的眼中,《狂飙》属于特殊题材,最初就是在中央政法委指导下的项目,“给了很大的表现空间”。

近年来,一些头部电视剧背后总会现相关部门的身影。吴曼芳指出,近年口碑很好的网剧大多出自几家头部公司,或由平台自制,或由平台认可的少数内容合作方出品。像《狂飙》背后出品方既有央视,也有爱奇艺,同时得到国家相关机构的大力支持,其所能撬动的行业资源,是成就高品质内容的重要保障。

故乡福园

National Memorial Park

National Funeral Home

7482 Lee Hwy., Falls Church VA 22042

欲知详情请电:张真 Cassy
手机:703-937-7299



风景风水之好胜于大华府地区任何墓园。交通方便,位于495环线内。园陵享有永久免费妥善维护。