

视频VIP会员数量破亿仍难盈利 5G时代是“优爱腾”丰收季？

► 亿级会员时代正式来临。日前,爱奇艺公布最新会员规模数据,其会员数量突破1亿。此外,其他两家视频网站也在向“亿级会员”冲刺。然而,海量会员并没有带来海量的收入。视频网站的盈利模式是什么? 距离实现盈利还有多远?

现象:

会员规模不断扩大 却没能实现盈利

从500万会员到1亿会员,爱奇艺用了4年时间。此外,截至上个月,腾讯视频会员量接近1亿。更早之前,优酷会员数已突破7000万。

对于视频网站而言,付费会员收入是广告之外的重要财源。从去年三季度起,爱奇艺会员收入已经超过广告,今年一季度,爱奇艺服务收入达34亿元,比广告收入多赚了13亿元,成为公司的第一大收入来源。财报显示,今年一季度,爱奇艺的订阅会员规模达到9680万,98.6%为付费会员,订阅会员规模同比增长58%,

其会员服务收入占比不断上升且同比增幅达60%以上。尽管如此,其归属股东净亏损为18亿元,相较去年同期的6.9亿元亏损扩大1.6倍。

综观巨头“优爱腾”,目前均在亏损中,当会员收入继续攀升,国内视频网站能摆脱亏损吗?

当收入大于投入成本时,公司就能实现盈利,这是商业社会的不二法门。目光转移至海外,记者发现,全球流媒体巨头奈飞(Netflix)的收入几乎完全来自会员,却实现了盈利。这究竟是怎么回事呢?

分析:大量投入用于内容 亏损却持续增加

原来奈飞在发展到一定阶段后,可以满足大部分原有用户和新用户的观看需求,后续只需进行一定的内容投入,就可以以较小的成本留住老用户和吸纳新用户。2017年,奈飞逐步提高了会员费,由于有独家、优质的内容,奈飞的付费会员不降反增,从而实现了盈利。

国内视频网站走得也是这条路。爱奇艺相关负责人表示,会员业务增长核心驱

动力来自于多元的内容——持续供给的、高质量的独播内容——具体来说包括剧集、电影、综艺、动漫多个品类。其中优势比较明显的是独播剧。据了解,去年爱奇艺一共上了几十部独播的爱奇艺自制剧,最让大家熟知的肯定是《延禧攻略》。

自制内容的背后,是真金白银的投入。据介绍,爱奇艺方面近三年,在内容投入上均超过百亿元。今年,其

宣布要投入200亿元做内容,预计上线超100部剧集,上新超千部电影、超60部综艺,及众多娱乐多产业内容。前不久,腾讯视频方面也曾表态,对于创新内容的投入是不遗余力,甚至不惜成本的。去年年底,优酷阿里巴巴相关负责人表示,“对于内容,优酷的投入力度不会缩减,只会加大。即使内容投入的不断增长带来的是亏损的持续增加。”

解局:培养用户付费习惯 5G时代是新契机

如何让内容投入的产出成为“正数”,“优爱腾”目前还没计划,似乎也没必要“过早”计划。这种底气来自何处? 通过对爱奇艺会员增长变化的梳理可以窥见一二:第一,一线城市年轻用户的渗透率很高,而30岁以上、三四线城市用户的渗透率还很低但增幅很快,这说明会员服务被越来越多的老百姓接受。

第二,已付费会员的付费

周期在不断变长,从3年前平均4个月的付费周期增长到8个月。如果这个部分增长到12个月,意味着用户一直在付费,现在还有增长空间。

第三,用户包月会员单价的提升。爱奇艺方面在财报中公布了数字,会员包月价格是19.8元,但实际上有各种各样的促销或者新用户优惠,综合下来在12元至13元之间,这里有6块钱的空间。每提高一

块钱,一个月就多赚一个亿。

爱奇艺相关负责人指出,除了继续培养会员付费习惯外,即将到来的5G时代也会成为一个契机。“5G到来以后,4K、8K会成为主流,我们对于VR、AR、HDR等方面也会加大投入,用户体验都是由俭入奢易,由奢入俭难,等到大家喜欢体验这种最极致的观赏效果了,想回也回不去了。”

综合新华社、北京青年报

