

爱奇艺、芒果TV会员相继涨价 短视频冲击下，长视频平台如何突围

■中国城市报记者 张亚欣

长视频平台的“超前点播”才终结，又迎来了会员涨价。

继爱奇艺宣布上调平台会员价格后，芒果TV也于近日发布通知，对其会员价格进行调整。总体看来，调整后的会员价格存在不同程度的上涨情况。

头部长视频平台纷纷提高会员价格的背后，是长视频行业经营遇难关、会员规模触达天花板的现状，也是短视频冲击下难掩的焦虑。然而，涨价就是长视频平台增收方法的最优解吗？未来，长视频平台该如何突破瓶颈？它们的第二增长曲线又会是什么？

亏损是涨价核心原因

才刚经历了裁员风波的爱奇艺再次被推上风口浪尖。不久前，爱奇艺会员通过官方微博宣布，从2021年12月16日0点起对爱奇艺黄金VIP会员订阅价格进行更新。同时，为此前已购买且尚未取消前述连续包月、包季、包年服务的用户提供一年保持原价格的服务。记者仔细翻阅了爱奇艺的新价格标准，爱奇艺黄金VIP连包月卡上调3元，黄金VIP普通月卡上调3元，黄金VIP普通季卡上调5元，黄金VIP普通季卡上调10元。

就在爱奇艺宣布会员涨价一周后，芒果TV紧随其后，发布消息称，将于2022年1月2日0点起，对芒果TV PC移动影视会员价格进行调整。其中，连续包月价格上调1元，连续包季上调5元，连续包年上

调10元，年卡上调20元，而月卡、季卡价格保持不变。不过，已是连续包月、包季、包年且尚未取消订阅的用户，将享有一年保持原价服务。

面对涨价质疑，爱奇艺方面回应称：“视频平台会员订阅价格一直偏低，已影响到行业的健康发展。为建立更加良性的产业生态，让优秀内容生产者有所回报，最终为会员提供更多、更好的内容，我们决定对会员价格作出调整。我们将继续努力做好内容、做好产品、服务用户。”

根据爱奇艺最新发布的财报显示，爱奇艺在2021年第三季度总营收76亿元人民币，同比增长了5.6%，但总体净亏损为17.34亿元，较上一年同期12亿元扩大47.45%。

而紧跟其后涨价的芒果TV并没有比爱奇艺好到哪里去。尽管芒果TV堪称国内唯一盈利的长视频平台，但自2021年以来，芒果TV没有维持住前几年的好势头，相关艺人接连触雷，让芒果超媒股价一跌再跌。值得注意的是，涨价消息一经发布，芒果TV运营母公司芒果超媒当天的股价持续走高，盘中一度涨超8%，截至当日收盘，芒果超媒涨6.25%。

“爱奇艺和芒果TV轮番涨价最直接的原因就是亏损得太厉害了。”盘古智库高级研究员江瀚在接受中国城市报记者采访时表示，当前，中国大多数长视频平台都面临着巨大的亏损压力，大部分长视频平台已上市，而资本市场对于长视频平台的忍耐程度非常有限。“到了上市阶段，烧钱行不通，因此，当前长视频平台

涨价是不得已而为之。如果再不能赚钱，将很有可能被整个资本市场抛弃，这就是长视频平台涨价的核心原因。”江瀚如是说。

长视频平台难掩焦虑

随着移动互联网的发展以及5G时代的到来，短视频成为当下顶流传播媒介，通过日常分享、情景短剧、新闻报道等形式渗入了人们的日常生活。这也意味着，长视频红利时代已成为过去式，短视频平台正在进一步挤压长视频平台的生存空间。

据《2021中国网络视听发展研究报告》显示，截至2020年12月，我国网络视听用户规模达9.44亿，而短视频用户规模达8.73亿，占网民整体的88.3%。从使用时长来看，短视频平台人均单日使用时长要比长视频高，且差距呈增长趋势。

实际上，除爱奇艺、芒果TV外，另外两家头部长视频平台腾讯、优酷也均未盈利，同时这些平台会员数增幅开始放缓。

2021年10月，被寄予厚望的超前点播宣告偃旗息鼓。10月4日，爱奇艺率先宣布取消剧集超前点播，同时取消会员可见的内容宣传贴片；随后，优酷发布声明称，即日起取消剧集超前点播服务；腾讯视频也宣布，取消剧集超前点播服务，并停止超前点播内容更新。

爱奇艺创始人、首席执行官龚宇此前回应“超前点播”下线称：“这件事可能不像我们想象得这么客观，特别是会员的消费心理影响了我们的最终决策。”

“超前点播”的取消确实减

少了视频平台的收益。毕竟，2019年《陈情令》热播时，腾讯视频凭借超前点播就获得了超7000万元的收入。经过2019年的试水，2020—2021年，超前点播模式已然成为视频平台的常态化操作。有数据显示，仅2021年上半年，就有60多部超前点播剧集上线。超前点播的取消，对长期亏损的视频网站来说，可谓雪上加霜。

因此，纵观整个行业，会员价格上涨的背后是长视频行业经营遇难关、会员规模触达天花板的现状。面对用户规模红利的见顶，上调会员价格便成为增加营收最直接的举措。但涨价就是长视频平台增收的最优解吗？

对于爱奇艺等长视频平台，涨价的确是在短期内能够见到效果的方式之一。在不考虑客户流失的前提下，涨价的确能够提高单个客户的收益率，当然涨价也会带来一些客户的流失，但客户的流失也意味着减轻了网站流量的压力。”全联并购公会信用管理委员会专家委员安光勇告诉中国城市报记者，短期角度的确能够有立竿见影的效果，但从长期角度来看，弊大于利。

长视频平台如何突围

尽管快手、抖音等短视频平台的迅速崛起令长视频平台步履维艰，但并不意味着长视频平台就一定会被取代或淘汰。

得益于剧集《鱿鱼游戏》，2021年第三季度，Netflix（奈飞）全球新增付费用户达到438万，和上年同期220万的数据相比，翻了一番。

因此，在不少业内人士看来，短视频的趣味十分短暂，永远无法让用户有沉浸式的视听体验。如此一来，长视频平台想要引流并积累用户，最重要的依仗便是丰富的版权资源以

及独家的优质内容。

编剧汪海林此前通过其微博表示，自己确实批评过视频平台会员费过低，但应该要先创造出优质内容，再提高会员收费，让观众为好内容心甘情愿付费。

安光勇认为，站在长视频平台的角度，通过涨价的喘息之机，应迅速找出新的应对方案，并把有限资源集中到关键部门，寻找突破口。

受限于制作成本逐年攀升，不少长视频平台开始探索发力第二增长曲线。芒果TV曾在2020年底以电商为切口，推出新潮国货内容电商平台“小芒”，围绕芒果用户与内容做全方位运营，以寻找更多价值增量。此外，芒果TV将服务视为一种增量。此次会员涨价，芒果TV还增加了线下互动、身份特权、观影特权等多种会员权益，以优化升级生态增加会员粘性。

事实上，除了会员价格上涨外，不排除还有其他涨价的可能。不久前，在2021年中国金鸡百花电影节开幕论坛上，爱奇艺CEO龚宇公开表示，目前的互联网电影模式已经到达天花板，需要对其商业模式进行一些创新，可以尝试单片点播。同时，他还提议称：“网络电影票价得涨，6块钱，太低了！”

至于龚宇的提议，消费者是否买单，仍有待市场验证。

“从长期市场发展的角度来看，当前长视频平台涨价的趋势已经有些无法避免了。”江瀚表示，对于长视频平台而言，消费者对于涨价的忍耐是有限度的，如果这些长视频平台不考虑消费者的感受，一味涨价的话很有可能就会被消费者所放弃；想要对冲涨价问题，不妨考虑推出一些联名产品或联合会员服务，比如视频平台和商业银行的联名产品及音频平台推出的联合会员等。



山东港口2021年货物吞吐量突破15亿吨

截至2021年底，山东省港口集团2021年货物吞吐量突破15亿吨，集装箱量突破3400万标箱，同比分别增长5.8%、8.1%，稳居全球第一、第三位，整体竞争力再攀新高峰，实现了历史性的全新跨越，向着构建东北亚国际航运枢纽中心、加快建设世界一流的海洋港口的目标又迈出了坚实一步。

中国城市报记者 全亚军
通讯员 张进刚摄

关于市场报网络版停止运营的声明

因采编资源整合及内部机构调整，经研究决定并报主管部门批准，现决定自2022年1月1日起，市场报网络版（网址：www.marketdaily.com.cn、网站备案号：京ICP备14049483号-4）停止运营，市场报网络版所有相关网络链接和新媒体账户、账号同步关闭。

自停止运营之日起，所有与市场报网络版有关的证件、印章、文书同步失效。任何单位和个人不得再以市场报网络版名义从事任何新闻采编及经营活动。

特此声明

