



有的一日“吸金”2200万，有的上线仅8天充值破亿 号称“造富神话”的微短剧 为啥是赔本赚吆喝

元-3000元,特约演员500元-800元,其他地区的价格与此相差不大,头部爆款演员单日价格则为1万-2万元。“目前横店的演员数量多,什么价格都有,整体价格偏低些,很多拍电影或网大的都来拍短剧了。”

正因为拍摄项目越来越多,市场上同质化的题材也越来越多,覃祥敏感知到让用户愿意充值的阈值正在越来越高。他表示,早前一部短剧基本会设置在7-8集开始充值,现在基本在10集以上甚至20集以上才开启充值环节。对应地,充值费用也在走低,“以前高峰期甚至出现过3元一集的价格,现在在很多是39元、29元甚至9块9看整部剧。毕竟刚开始用户看这些情节觉得新鲜,看多了同类型题材就不会轻易充值追剧了,那平台就要降价吸引用户。”

记者了解到,短剧的付费模式与付费小说类似,一种是按集数进行付费,每集最低1元起,支持一次性付费解锁全剧。付费后的短剧可重复观看,且无时间限制。另一种则是充值会员模式,提供免费观看短剧的服务,根据包月、包年时长,价格不同。其中,包月价格一般在每月30元左右,选择包年在每年100元左右。不过,陈艺煊则认为,行业现在将免费观看剧集数延长,很大程度是因为用户对付费卡点的冲动需求改变,而且观众审美在提高,从作品层面上来看,目前对精良制作以及内容差异化、创新化的需求在不断提升,片方或平台方也希望给观众更多的预判空间对剧集进行准确评估,从而提升观影需求并增加充值率。

赚钱的投资人可能10%都不到

短剧的火爆自然吸引着众多新玩家入场,但同时业内人士也开始担心被“割韭菜”。小雨此前一直从事长剧制作,至今依然不敢贸然入局。“我其实今年初就一直在观察短剧,但随着行业炒得越来越火热,反而更加趋于谨慎,我怕行业最早的一拨人赚到钱差不多要跑路了,然后就把我们这种小白骗进去去接盘。”

覃祥敏坦言,今年的确有些新公司是进来“割韭菜”的,“他们给你提供剧本,规定拍完只能上他们的平台播放,你可能最后就只回本了几千元,这些公司实际上是想骗你这个作品的版权。涉及分成环节时,对方也可以直接篡改后台数据,报少这部剧赚的钱,分成就能少分给你。”在他看来,制作公司能够确定在拿到制作费用后再开始进行拍摄,但投资人很可能一腔热情进来后直接做的是亏本买卖。“赛道里能赚钱的投资人可能10%都不到,现在行业的火爆度导致其‘赌’的成分就更大,不过有些投资人也不一定非要赚到钱,就是需要用作品浇灌名气或在赛道占位。”

陈艺煊则认为,即便热钱涌动,一部短剧是否能火的三大要素分别为:好的内容、强劲的制作班底以及经验丰富的投流团队。“这三者缺一不可,行业现在确实是暴利,那是因为制作成本低导致回报高,但未来随着观众对剧集质量的要求提高,制作成本一定会越来越高,同时用户也会保有增量,我对行业未来的发展是很看好的,大浪淘沙过后短剧行业会回归到应有的理性以及规范发展的轨道上。”

据南方都市报

下半年短剧剧本价格翻倍涨

“新剧《闪婚娇妻宠上天》正式上线,祝冲上云霄,充值过亿!”制片人覃祥敏在朋友圈兴奋地宣布,该公司的最新短剧作品上线。覃祥敏所在的公司此前主要参与电影的拍摄,但今年以来,他们已经完成了6-7个短剧项目。据他介绍,最新上线的《闪婚娇妻宠上天》(以下简称《闪婚》)共87集,投入成本四十多万元,拍摄周期在8天左右。“这个成本其实不算高了,有些成本都六七十万了,不像以前十几万就能做了。现在做短剧不求多赚,一部能赚个一二十万就挺好的,毕竟短剧现在虽然火,亏钱的概率还是很大的。”

“春江水暖鸭先知”,最上游的剧本环节成本变化从侧面反映出了行业的火热。覃祥敏透露,幸好《闪婚》的剧本买得早,只花了一万多元,今年下半年开始,很多剧本的售价都上涨至2万元左右。虽然剧本价格上涨,但行业其实并不缺剧本,“现在好些专门的团队养着几百个编剧,加上之前写网大、电影的个人编剧也会转行写短剧剧本。”

记者留意到,不少公司在BOSS直聘上面招聘短剧编剧,除此之外,也有公司在小红书、贴吧、豆瓣和公众号上“重金求本”,一集剧本字数在500字左右,要写100集以上,完结的剧本定价在10000元-30000元,优秀的剧本还能拿到额外的平台分成。

50万制作成本单日有百万利润

与覃祥敏一样感受到了行业火热的,还有星语影业CEO兼总裁陈艺煊。她告诉记者,短剧的“短平快”节奏决定了ROI(投资回报率),这是制作方衡量项目成功与否的关键指标。

陈艺煊以50万制作成本为例拆解:“素材投方的ROI如果能达到1.1-1.3之间就基本算是爆款,假如单日充值在1000万元,那么单日的利润浮动就在100万元-300万元,具体看充值的分账方式是分销还是自营、非独播。如果我们放到自己平台而且是自己投流,那这个利润比例就在20%左右。”陈艺煊所说的“自己的平台”,是目前比较常见的在微信小程序上开发的自有平台,他们多在抖音、快手上进行投流,然后将观众引流至自己的平台上进行观看。

记者此前调查获悉,以快手短剧“剧星计划”分账政策为例,单集1-5分钟,体量在12-20集的剧集,S级项目保底激励金额是20万元,150万元封顶,但收益上则以播放量100万作为分界线,播放量大于100万时,收益为“总自然流量-100万×集数/1000×8”。

投流成本占充值流水七到八成

覃祥敏表示,他的团队一直专注于制作环节,不参与后续的发行和投流推广,而是在成片制作好后,交给平台和投流公司发行。“至于投流成本到底用去多少,其实在行业内都是比较虚的。如果剧集受欢迎,平台方会加码投流资金,但也知道他们实际上投了多少钱,只能靠互相信任。投流成本会占到短剧充值流水的七到八成,甚至是九成,因为你不砸钱投流,用户连看都看不到。这也是为何行业会追求爆款,因为你投十部如果有一两部能爆,那就全部回本了,还能赚钱。”

陈艺煊也提到了投流成本高企:“比如我之前说的1000万交易额(GMV),买量就要花到八九百万,每个投流公司实际的投流成本不同,但也不至于报出来的数相差太大。现在我们统一按流水的百分比进行分成。”在陈艺煊看来,包括投流的营销环节的烧钱,但其实也要分阶段评估。“一部剧如果能爆,投流即便烧钱它也是循环往复用赚回来的钱再投入下一轮买量,但在没有爆之前,其实制作环节才是最烧钱的,如果投放的ROI回报率没有达到预期,就会停止投放,可在这之前的几十万乃至上百万的制作成本就打水漂了。”

用户充值费用走低9.9元看整部剧

覃祥敏透露,在剧集进入营销环节之前,剧本创作费用大概占总成本的10%,演员片酬能占到整个项目成本的20%-30%,制作费用占总成本的60%-70%。“现在很多专业团队进场,拉高了整体审美和影片质量,场地、演员、导演、摄影、灯光、服化道、场景制作等都要花钱。”他表示,以深圳地区价格为例,普通演员一天片酬也能达到1000



最近比较火的微短剧



伴随《逃出大英博物馆》席卷网络,微短剧被彻底带入大众视野。微短剧指的是单集只有几十秒到15分钟左右的在线剧集,它是继网络影视剧、网络电影、网络动画片后第四种官方认可的网络影视作品形态。微短剧的收费方式让传统平台羡慕,通过雷人的看点、夸张的剧情,来吸引观众点进去,然后在剧情高潮阶段,戛然而止,需要付费才能继续观看,一部100集左右的剧看完要花费几十元甚至上百元。微短剧到底有多火?据了解,制作成本不到50万的微短剧《无双》,上线8天便充值破亿;《腾龙》24小时充值破2200万元;《化龙》上线24小时破2300万……

微短剧的“造富神话”通过社交媒体频频刷屏,吸引了无数热钱涌入,许多原来拍摄网大、长剧的制作公司纷纷转换赛道欲赶上这波行业红利。然而,瓜分蛋糕的人越来越多,行业的投入成本也水涨船高。“以投入50万元,投资回报率在1.1-1.3、单日充值达1000万元的爆款作品为例,其单日利润可达到100万-300万元。”一家影业公司的老板坦承,行业确实暴利,但赔本赚吆喝的多,赚钱的投资人可能10%都不到。