看 台

二次元市场 中国动漫能否弯道超车

□□ 本报实习记者 **唐弋**

2016年,二次元概念持续火爆,众多国产动漫异军突起,并以超40%的覆盖率,首次超越日漫,打破了日漫与低幼动漫长期垄断国内动漫市场的格局。二次元市场现状怎样?二次元的IP如何开发?二次元的变现方式有哪些?

10月25日,主题为“动漫的崛起与二次元变现”的峰会在深圳召开。这次峰会不仅吸引了来自网易漫画、腾讯动漫等众多动漫企业,更激发了与会人士对于二次元市场和产业创新的讨论。

二次元市场与IP开发

二次元,是一种建立在三维世界上的平面技术,这一说法始于日本。早期的动画、游戏作品都是以二维图像构成的,其画面是一个平面,所以被称为“二次元世界”,简称“二次元”。而与之相对的是“三次元”,即现实世界。

如今,国内2亿多动漫迷推动着年轻娱乐市场的爆发,二次元的市场规模超过2000亿元。有专家认为,这个数字在未来几年内还会翻一番,达到近5000亿元。越来越多的年轻人正在走进二次元的虚拟世界。

2015年,腾讯在动漫行业合作大会上提出了“二次元经济”,它指代基于二次元原生内容扩大到三次元广泛受众的商业模式。二次元经济也是文化产业的一部分。近年来,二次元经济势头大涨,与日本二次元相比,中国制造的二次元在平淡了数十年后快速生长。

可米酷漫画平台创始人兼CEO黄胜辉说:“我们面对的用户群体从襁褓走向校园,从校园走向社会,整个过程就是他们逐步释放巨大影响力和消费力的过程。这也是为什么我们感受到二次元领域相对成长比其他领域更快的原因之一。随着他们的成长和影响力的扩大,这种对动漫文化的消费,会逐步渗透到更主流的市场。”

虽然二次元消费群体不断成长,但对于二次元经济而言,依然存在问题。今天的国内市场还没有形成真正的二次元文化和二次元氛围,也不能通过二次元创造更高的经济价值。“因为和主流二次元起源地的文化现象不同,现在的二次元更像是围绕着快速成长的用户而定义的人群标签。”黄胜辉说。

2016年4月,网易漫画召开“源计划”战略发布会,宣布成立1亿元的专项基金用来扶持国内动漫优秀作者和工作室团队。这也表明,网易漫画会全面孵化优质IP,并将投资重点放在对国内本土的优秀国漫作者、工作室的包装推广和作品的综合推广及IP的开发服务上。

网易漫画的战略发布会侧面地反映了动漫企业对于IP的重视与开发,但对平台来说,如何把优秀作品变为IP,才是平台实力的体现。

以网易为例,截至2016年7月,站内作品突破1万部。网易漫画与众多国外漫画大厂合作,包括与日本SE的合作,引进了70多部日本漫画作品,成为该系列在国内的网络独家平台。

国产动画作品海报

网易漫画主编申鼎告诉记者,网易对IP的开发,主要通过两种模式,一是与外部联合开发,从投资商、发行方、制作方,联合外部资源共同把自己的IP多渠道地打造产品。二是网易的特色,从网易游戏开始的精品资源,用资深互联网资源,通过漫画本身延续到文学、影视、二次元社区、游戏等资源,并形成独特的ACG产业系统。

暴娱全媒体矩阵创始人陈妍妍认为,一个强大的“IP”一定既具备优质内容属性同时又具备打造IP的能力。漫画企业中,专注打造IP的企业很多,可米酷漫画便是其中一个。《太平镇》作为其成功孵化的IP,已与小草影视合作拍摄《太平镇》的网络大电影,并获得咪咕文化投资和推广。

ACG联盟创始人曾小建告诉记者,ACG现在有几个IP版权,比如,《啦啦啦德马西亚》3G网络剧和手游授权;还有动画电影《魁拔》的3G网络剧加影视化授权等。通过IP的开发,将会联动超级IP拓展二次元影视或二次元网络剧的版图。

二次元变现方式与未来

面对商业和资本的诉求,动漫企业在不停地摸索中奋力前进,并酝酿着二次元变现方面的大跨越。陈妍妍认为,只有粉丝黏性强才变现强;内容吸引流量,使广告的变现能力增强。

可米酷漫画在变现方面较为突出,其诞生两年,总用户量超过1500万人,日活超过100万次,原创作品超过300部,并被评为“2016年度之星”,成为年度动漫领域成长最快的VP。

付费与否是变现的重要方式之一,在二次元的变现问题上,黄胜辉认为,免费和付费并不是单选题,免费和付费原本就是一个并存的内容商业形态。免费的业务框架变现途径主要有出售精确的用户流量,开发有价值的广告主,比如游戏、电商;而付费的业务框架就是自行开发用户价值,自己通过游戏衍生订阅的方式进行。现在还没到动漫产业真正走到订阅付费的阶段。

要真正达到付费的状态,不仅要考虑动漫的内容是否吸引读者粉丝并受到粉丝追捧,同时还要培养粉丝的付费概念和习惯。动漫对于大多数人并不是生活必需品,要培养粉丝的付费概念和习惯并非易事。

在有妖气原创漫画梦工厂推出《有妖气漫画》7周年之际公布了漫画平台后续将会转向全面收费,以及《镇魂街》的第二季动画准备做全面付费的消息。“对于一个做内容为核心的行业或公司,如果没有办法让内容消费者和内容本身的生产者中间真正意义上形成消费链条,那么,整个行业也会走向一个不健康的方向。”有妖气运营总监鲁鹏说。

另一种二次元的变现方式来自于衍生品的开发。在日本一些店里的手办十分畅销,在中国也是一样。因为二次元领域包括动画IP,所以大家对于买角色和手办十分热衷。

二次元的又一种变现方式是二次元红人。从消费产品上讲,二次元领域,包括游戏、动漫、日漫、国漫,红人创作的传播和变现也是重要的产品。青藤文化VP黄圳认为:“具有形象输出属性的二次元红人,无论是凹凸君、熊本熊还是雷霆,或者B站上一直戴着面具把自己的真脸盖起来让自己变得更加二次元化的罗主任,这样的红人具有很强的形象拓展能力。”

IP化是二次元变现的再一方式。由于我国作品和市场的不同,在保障作者具有更多收益且维持目前二次元阅读环境的情况下,在影视化和游戏化方面的变现相对较多。“从目前的变现渠道来讲,影视化以及游戏化是目前变现途径上最快也是获得既得利益最多的方式。”腾讯动漫业务部总监刘鹏飞说。

现阶段,二次元企业分三种,做服务链条的服务公司,做内容链条的内容公司,做平台方向的平台公司。曾小建说:“二次元的变现,说得更直白一点就是二次元企业如何赚钱。在我看来,二次元变现主要来自于影视化、游戏化、产品化、广告收入和用户付费。”

黄胜辉认为,可以从3个层次来看变现的问题。一是基础层次,要看内容变现;二是用户变现,用户变现的途径非常多,可以面向客户开发商品电商,也可以发展纪念品、礼品消费,或者叫打赏,这都是各种各样面向用户的运营手段;三是IP变现,网红、动漫、形象都可以成为IP,IP变现只有真正意义上打通从内容端向用户端的垂直领域IP化,才能达到变现的目的。

过去对于动漫内容的制作、推广和变现是3个分开的环节,与观众的交流呈现在最后一个环节,这就意味着观众只能在动漫作品登陆大银幕、各类视频网站或漫画平台之后参与进来。陈妍妍认为,未来将会更多的在制作环节就与观众进行一定程度的沟通交流,甚至会有作品成为某种意义上的“集体创作”,不仅更加清晰地捕捉到受众痛点,也赋予了动漫二次元领域新的变现可能与想象空间。

中传华瀛(北京)文化传媒有限公司招聘启事

公司简介:

中传华瀛(北京)文化传媒有限公司(以下简称“中传华瀛”)隶属中国文化传媒集团中传财富(北京)投资管理有限公司(中国文化传媒集团控股二级子公司),中国文化传媒集团是总部设在北京的中央大型国有文化企业。

中传华瀛提供基于GIS平台的行业解决方案、虚拟现实技术行业应用解决方案、文化创意产业园区策划招商运营服务,包括城市智慧型数字沙盘、城市地下管网信息系统、智慧景区信息系统、招商引资信息系统、城市规划管理信息系统等开发建设、可移动数字体验中心等,以及VR全景电影、3D扫描、文化衍生品等文化产业新兴领域的开发投资与经营,规划馆、展览展示馆等城市场馆的创意展示内容策划与运营管理服务等。

中传华瀛将创新理念和最新科技相融合,以提供量身定做的全程创意服务为特色,为科技项目和文创项目提供管理咨询和投融资服务。先后进行了《昆明市地质灾害预警系统》的建设,《朝阳规划艺术馆数字沙盘系统升级》工作,并参与《北京市朝阳区黑庄户乡郎辛庄环境整治项目》《北京市西城区规划馆设计》《德阳市经开区规划展示馆设计》等众多文创产业项目的全案策划与运营管理,并形成了以“文化为基础,创意为载体”的核心竞争优势。

中传华瀛聚焦各地智慧城市规划,专业的技术团队全力构建专业且高效稳定运行的地理空间信息可视化应用平台。同时,依托中国文化传媒集团的优势资源搭建一个文化产业项目的运营发展平台,文化资源和文化产品的推广宣传平台,文化设施资产(资源)的整合与投融资平台,文化活动的组织服务平台。中传华瀛将以国际视野和专业团队为各界朋友提供多角度多层次的专业服务,并期待与您共享文化创意财富。

联系方式:

网址:www.ihuaying.cn

邮箱:hr@huaying.co

招聘职位:

GIS软件开发工程师

职位描述

1.参与用户需求调研和需求分析;

2.搭建系统开发环境,完成软件开发具体工作,解决开发过程中的技术问题;

3.严格按照开发计划保障开发进度,高质量交付软件;

4.撰写软件项目开发各阶段文档;

5.参与软件测试、部署和集成;

6.优化产品性能,完善与维护已有软件产品。

任职要求:

1.地理信息系统专业、计算机专业;

2.掌握JavaScript/C#/.net编程技术中一种,具备面向服务的编程思想,熟练开发服务器及桌面应用程序,有wpf经验者优先;

3.熟悉常用数据库,能熟练应用SQL语言进行存储过程、触发器的编写;

4.具有规范化、标准化的代码编写习惯和良好的技术文档习惯;

5.自学能力强、对软件开发有强烈兴趣,能够跟进Web开发新技术的发展;

6.有SuperMap、Skyline、ArcGIS等GIS相关软件开发经验者优先考虑;

7.能较快接受并掌握新知识、新技能,有较强的沟通能力和团队合作精神。

售前技术工程师

职位描述

1.负责项目的技术方案编写、标书的准备、讲解及用户答疑等工作;

2.配合销售经理完成与用户的技术交流、技术方案宣讲、应用系统演示等工作;

3.配合其他部门做好用户沟通、资料共享、技术协调等工作;

4.配合市场人员完成应用系统演示、产品宣传资料撰写等工作;

5.完成领导交办的其他业务。

任职要求:

1.地理信息系统等相关专业本科以上学历;

2.2年以上地理信息行业技术支持工作经验者优先;

3.较多的方案撰写、标书应答、用户交流经验;

4.良好的写作能力和沟通能力;

5.具有较强的责任心和团队合作精神。

UI设计师

职位描述

1.根据不同软件的用户群,完成应用软件的交互界面设计;

2.负责触控多媒体项目的界面风格设计;

3.负责产品前端设计,完成界面图标、动画等图形界面设计;

4.与研发团队充分沟通协作,进行用户体验设计,提升用户体验;

5.对产品界面进行优化,使用户操作更加人性化,更具视觉吸引力;

6.负责设计公司宣传海报、宣传手册、广告等传统媒体设计的工作。

任职要求:

1.视觉传达、平面设计等美术设计类专业,有良好的美术功底和优秀的视觉设计能力,及较强的细节处理能力;

2.擅长用户体验设计,能很好的结合项目风格进行创作;

3.对产品的整体操作流程有细致到位的设计思想;

4.精通photoshop、flash、AI等各类主流图形处理软件。

文创项目总监

职位描述

1.协助规划公司中长期经营战略,制定发展计划及指标,推动并确保指标的顺利完成;

2.搭建各运营服务资源平台,负责战略合作伙伴的开发和维护;

3.参与文创产业研究、规划咨询服务项目,同时做好与客户的对接工作,精准把握客户需求并提出有效的咨询方案、撰写项目建议书;

4.参与公司商务谈判、需求对接、结项汇报等,具有较多的对外沟通机会;

5.分析行业市场动态,为重大经营决策提供建议和信息支持。

任职条件:

1.产业经济、工商管理、区域经济等本科及以上学历;

2.具有多年文创产业策划运营管理经验,熟悉产业项目整体运营管理;参与过文化创意产业研究、规划项目或具有咨询公司工作经历者优先;

3.对市场信息敏锐,思维具有前瞻性,情报的收集、分析判断能力强,有经典宣传案例或知名公关公司经验者优先;

4.具备良好的战略意识、具有丰富的企业发展战略的制定和品牌宣传的工作经验;

5.知识面广,具有敏锐的市场洞察力,极强的执行力和组织协调能力;

6.极强的管理能力、计划能力、优秀的沟通能力及团队协作能力,可以承受较大工作压力。

销售总监

职位描述

1.根据公司年度经营目标,拟定营销方针和销售策略计划并分解实施;

2.定期对市场环境、目标、计划、业务活动进行核查分析,及时调整营销策略和计划,制订预防和纠正措施,确保完成营销目标和营销计划;

3.拓展和维护大客户关系,发展销售渠道;

4.负责重大事件攻关,商务策划及合同谈判;

5.负责政府行业销售团队建设,制定部门管理规范、培训计划、考核机制等。

任职条件:

1.本科以上学历,测绘,国土,水利,遥感,地理信息等相关专业优先;

2.至少5年以上IT行业产品销售经验, 有GIS行业市场销售工作及销售团队管理经验者优先;

3.具备较强的团队协作精神,有较强的项目操控能力,能有效识别和协调公司内外资源;

4.为人正直,具有良好的职业素质,有强烈的上进心及开拓精神,个性开朗,亲和力强;

5.具有较强的沟通能力和商务谈判技巧,具有较强策划组织能力。