

扶持内容创业者 连接上下游产业链

NOW 直播打造行业良性生态

□□ 本报记者 刘妮丽

近日,腾讯全球合作伙伴大会构想·互动视频分论坛在四川成都召开。腾讯NOW直播宣布,将通过平台开放、多元化形式、平台扶持、内容孵化、品牌塑造5个层面,构建NOW直播合作新生态。同时推出NOW直播孵化器,借由腾讯娱乐资源和社交关系链,扶持一批拥有直播与短视频制作能力的复合型直播达人或内容IP,加强对内容创业者的扶持,共同打造多元化品类和差异化内容。

优质内容+黑科技+关系链

今年6月,NOW直播宣布启动“双十亿计划”,扶持、激励合作伙伴创作优质内容,此次分论坛上,双十亿计划升级到“百亿流量扶持”,将整合腾讯全平台超过100亿的流量资源;同时推出NOW直播“造星计划”,预计扶持100位月流水超百万的优秀主播,结合平台资源进行立体化包装,让主播在影视、娱乐、动漫等泛娱乐场景获得更多发展空间。

腾讯公司社交网络事业群互动视频产品部总经理吴奇胜表示,直播行业在过去一年经历了井喷式增长,现在已进入冷静期,这是挑战也是机遇。整个直播行业从过去单纯依靠主播个人表演,迈向靠优质内容聚合的时代。NOW直播将以优质内容保持平台的生命力和创造力,以黑科技为用户打造更有趣的直播体验,依托关系链为用户提供更多视频社交玩

法。为公会、主播提供流量支持,以此保证直播行业的营养供给,打造良性生态。

腾讯内容开放平台将联合微信、QQ、QQ空间、浏览器、天天快报、腾讯新闻、腾讯视频、应用宝、NOW直播、全民K歌等亿级流量平台,借助腾讯AI的智能分发能力,帮助内容创业者实现“一点接入、全网接通”的目标。NOW直播发布了平台合作生态,并推出NOW直播孵化器。作为生态闭环中的重要组成部分,内容孵化将连接上下游产业链,助力打造更为开放、多元的内容生态。

直播向游戏、教育、体育等蔓延

NOW直播自上线至今一年半时间中,目前居于行业前端,这得益于其庞大的流量入口和天然的社交优势。腾讯公司社交网络事业群市场部总经理李丹表示:“NOW直播在这一年来,构建了丰富多样的差异化直播内容生态,也不断在创新直播内容。用新内容提升平台质量,新技术推动直播形式,新生态构建直播趋势。”

NOW直播依托于腾讯双社交平台,并嵌入手机QQ中,不仅获得了亿级用户的流量注入,粉丝与主播间的深层互动交流也将沉淀至QQ的社交体系中,增强粉丝与主播、粉丝与粉丝间的交流,同时提升粉丝对主播的黏性,“社交一直播一社交”的生态流量闭环,满足了年轻人对直播的玩法需求,提高用户留存,实现长尾发展。

有赖于QQ的社交基因,NOW直



NOW直播以“新内容+新技术+新生态”构建直播新趋势

播在互动社交上拥有更多可能性。近期,NOW直播也在尝试基于LBS的定位直播,连接线上用户与线下商户,一方面通过NOW直播的富媒体能力为用户提供丰富的商户信息和内容,另一方面通过巨大的流量资源、粉丝经济和LBS能力,为商户提供精准品牌曝光,实现平台、商户、用户共赢。

天奇阿米巴创投基金投资合伙人魏武挥表示,直播正在以“直播+”的形式向游戏、教育、新零售、体育直播等细分行业领域蔓延,并具备场景化和社会化两大特质。在直播行业的未来,同步社交将成为主要方向。

实际上,随着行业的不断进化,直播已经不仅仅是原来的直播,它已经从广播式直播工具向内容平台转化。NOW直播依靠社交优势,扮演内容孵化器角色,围绕视频内容生产,连接上下游产业链,建设更为开放、多元的内容生态;投入海量资源,孵化和扶持一批优质的机构和个人。未来,NOW直播将携手合作伙伴共同打造内容生

态,放大内容价值,用深度、优质的视频内容串联起互动视频的良性循环生态圈。

为优质内容买单

有业内人士质疑,直播的增长数据趋向平缓甚至下滑,直播似乎已触碰到行业的天花板。但在吴奇胜看来,直播行业还远远没有达到天花板。行业数据的下滑,可能是因为之前行业的发展太无序导致,无序刷流量的情况会带来不健康的生长状态。但NOW直播的用户数量、消费频次一直在增长。

吴奇胜认为,直播行业目前呈现出几大特征。第一,大浪淘沙,没有实力、捞快钱或者打擦边球的直播平台会被淘汰。第二,互联网行业流量成本越来越高,直播对流量的消耗越来越大。第三,直播面临内容分化,不仅仅是才艺、聊天,还有其他内容,如“直播+公益”“直播+教育”等。直播的表现形式在过去相对简单,但现在表现

得更鲜活,因此对正版的要求越来越高,采集内容的成本也越来越高,直播行业面临着挑战。

在吴奇胜看来,直播将向精品化内容迈进,在美国,用户愿意为高清晰、高质量的直播内容付费,而目前国内的直播还是免费的,因为国内对内容的要求还没有上升到一定高度,但从大趋势来看,用户付费将是直播未来的走向。

“腾讯希望让好的内容创作者有变现渠道,做文字工作很辛苦、挣钱又不多,我们愿意为优质内容买单,尤其是用户喜欢的积极健康的、互动性强的、有特色的内容,让好的内容创作者有先富的可能,我们愿意给他们机会成长。”吴奇胜表示,“比如,我们买来《半月传》的剧本,这是一个优质的内容IP。我把这个理解为头部内容。我们花钱购买头部内容,我们有自己的影业公司、制作公司,也在大量投入IP内容。未来我们会尝试更多玩法,希望公司有好的IP。”

吴奇胜表示:“打开直播看内容和打开腾讯看新闻有什么区别?如果没有区别的话,就不要做直播。当我们去选择一个IP,会看这个内容是不是有互动性,直播跟用户是否能联系起来,是不是有更好的呈现方式,让用户有更充分互动的机会?”

避免“反向绑架”

现在,很多直播平台出现“反向绑架”的现象,即10%的主播占了一个直播平台90%的流量,这将导致诸多问题产生。因为处在金字塔尖的主播影响

力太大,一旦这些主播流失的话,对平台的收入和品牌影响力将造成很大伤害。NOW直播一开始就考虑了这些问题,因此,对流量的分配和机制方面尽可能做到规范和平衡。“我对技术团队的要求是,尽量在主播流量分配上做到公平、自由,不要把所有流量都分配给某一位或某几位主播。我们会实现更加智能化、体系化的分配,从产品运营、后台技术方面进行控制,避免这种问题的发生。”吴奇胜说。

作为一个依靠打赏的产业,未来直播会成为一个独立产业吗?如果它成为独立产业,还有哪些商业变现模式?吴奇胜说:“打赏是成熟、直接的方式,直播内容呈现得好就可以打赏。打赏这种商业模式已经存在了很多年。未来,直播可以给新经济带来新助力。比如,以前商家请促销员做促销,现在商家可以直接请网红主播做促销,网红主播自带粉丝,可以给商家带来订单的增量。旅游领域也在尝试这种模式,比如去某一个地方旅游,或去酒店试睡等,都可以由网红主播进行直播从而引导粉丝去消费。互联网慢慢在往多样化商业模式发展,人们宁愿相信个体的介绍也不愿意相信广告,人们在朋友圈里分享的内容,周围的朋友会更愿意去购买,也就是粉丝经济效益。”

“打赏的模式早已存在,用户在虚拟世界里不是不愿意去付费,而是找不到付费的理由。打赏这种商业模式是始终存在的,无论在哪种产品体系和业务模式,只要有这样的体系和激励存在,这样的商业模式就一定会存在。”吴奇胜说。

市场观察

影视作品源头的版权管理

□□ 陈妍妍
本报记者 唐 弋

如今,IP的炒作让影视剧创作者眼花缭乱,很多影视剧被搬到荧幕上却说不清最初是根据小说改编还是出自网络文学。因此,影视剧作品源头的版权管理便显得尤为重要。

从小说到剧本的一般路径

在众多的文学作品中,如何能找到好的小说?影视版权代理人、制片人、北京元真文化传媒有限公司总经理贾双林表示,他更倾向于从传统的文学期刊和图书市场寻找剧本创作的故事基础。这些作品的文学性和创作力较强,是进一步影视化的基础。

一般来说,确定作品之后的下一步是找到作者。有些作者与出版社签订了

版权代理协议,因此,有的版权在书商手中,有的则在个人经纪人手中,或者在专门的文学经纪公司中。“文学经纪人在西方是很古老的职业,有一部好莱坞作品叫做《天才捕手》,体现了文学经纪人对于一个作家的成长和其作品的问世具有很大的贡献。一般来说,文学经纪人和版权经纪人获得15%至20%的佣金,这是合法的约定。”贾双林说。

剧本开发过程中的版权约束

版权包括影视改编权、衍生品开发权、艺术品授权和主题演出,其中影视改编权是变现较快的方式。

就影视改编权而言,作者最关注的是人格权和财产权。人格权作为著作权的一部分,包括署名权、保护作品完整权、修改权和发表权,其中核心的是署名权,体现着作者的文学成就和

个人荣誉。

财产权是指影视改编权、动漫游戏改编权、播映权、拍摄权、获得报酬权、二次授权的权利。授权是可以设定年限的,现在业界较为认可的授权年限为5年。如果资方5年仍未做好剧本开发,那么,作者便有权收回影视改编权。

“此外,还可以分地域授权。比如,只授权中国内地,港澳台地区可以单独授权,也有的是全球授权。有时剧本的形成来源于一个创意,这个创意有时来自作者自己,有时来自资方,有了创意之后便可以做一些架构,如主线、人设、大纲等。在得到大家认可之后,就会有编剧介入。创意、人物小传、故事大纲都是可以注册著作权保护的。”贾双林说。

在剧本开发过程中,从创意到剧本开发保密协议和禁止协议是需要签署的,一旦双方未就此达成合作,没有版权的一方就不得单独开发。

剧本创作阶段常见的版权约定

影视剧本的市场定位、艺术水准、商业价值是决定一部影视剧作品能否取得良好票房和收视率的核心因素之一,剧本在创作阶段有多种版权约定。

一是投稿作品,当一个作者或者版权公司推销自己的作品时,其著作权属于作者本人或者编剧公司,并拥有获得报酬的权利,如果没有谈成,则原作者拥有处置权。

一是职务作品,资方的高管或中层贡献自己的创意,这属于职务行为

是没有著作权的。这种作品一般由公司自己的编剧完成,是职务作品,编剧没有处置权,只能交给公司开发,但有署名权,至于获得报酬权,视劳动量和公司内部协商而定。

“还有委托创作,比如,资方收购了一个小说影视改编权,或者一个创意,但是资方自己没有合适的编剧,如果委托给独立的编剧,编剧则拥有署名权和获得报酬权;但如果委托给一个编剧团队,怎么署名则需要其内部商量解决,署名最多不超过两人,在报酬方面可以协商;如果委托方倒闭或消失,受委托方仍可继续创作。”贾双林表示。

在剧本委托创作合同实务中常见的剧本版权约定方式包括3,一是剧本一经创作完成,版权即归委托方所有;二是剧本创作完成,在委托方支付全部剧本稿酬之时起,版权归委托方所有;还有仅为制片方向广电主管部门申请影视剧制作许可及拍摄报备之特定目的,委托方名义取得编剧创作剧本的版权,待委托方支付全部剧本稿酬后,委托方才实际享有剧本的完整版权。这3种方式,第一种版权约定方式对于影视公司最为有利。实质上,在这种约定之下,编剧作为受托方仅享有剧本的署名权和根据合同获得报酬的权利。

最后是联合创作,其本身就是一种投资行为,知名编剧把剧本写出来折合成投资进入项目,通过票房和电视剧的回收获得更大的回报,处置权看各自的约定。如果资方或者编剧方想单独开发剧本,那就需要一次性买断、切割清楚,以免日后因分割不清或处置不当产生分歧。

聚 焦

澳门青年要为民族复兴贡献力量

□□ 马志达

党的十九大期间,习近平总书记作了题为《决胜全面建成小康社会夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利》的报告。习近平总书记在报告中高屋建瓴,对国家未来5年及未来更长时间设计了发展总路线,令国家民族有了前进和奋斗的目标;

全国各族人民,包括澳门居民尤其是澳门青年应该认清肩负的历史使命,为国家民族的发展贡献自己的力量,为实现中华民族伟大复兴作出更大努力。

未来能否达到实现中华民族伟大复兴的目标,关键还在青年一代。习近平总书记强调,青年兴则国家兴,青年强则国家强。青年一代有理想、有本领、有担当,国家就有前途,民族就有希望。中国梦是历史的、现实的,也是未来的;是我们这一代的,更是青年一代的。中华民族伟大复兴的中国梦终将在一代代青年的接力奋斗中变为现实。澳门青年过去一直有着爱国爱澳的优良传统,有乐观、上进的特性,更善于面对复杂多变的环境。在实现中华民族伟大复兴中国梦的关键时期,澳门青年需要团结奋进,争当有理想、有素质、有能力,成为实现民族复兴和一国两制事业的接班人。

习近平总书记在十九大报告中用了3个段落、将近700字,讲述对香港及澳门的工作,对港澳问题较之前更加重视和关心。有关报告中特别强调,必须把维护中央对香港、澳门特别行政区全面管治权和保障特别行政区高度自治权有机结合起来,确保“一国两制”方针不会变、不动摇,确保“一国

两制”实践不变形、不走样。澳门青年应该全面准确理解及学习报告内容,避免受到误导,同心协力,与中央和全国人民保持一致,共同走发展和进步的康庄大道。

习近平总书记在报告中指出,香港、澳门发展同内地发展紧密相连。要支持香港、澳门融入国家发展大局,以粤港澳大湾区建设、粤港澳合作、泛珠三角区域合作等为重点,全面推进内地同香港、澳门互利合作,制定完善便利香港、澳门居民在内地发展的政策措施。无疑,粤港澳大湾区内除了也有香港和澳门两个特别行政区外,也有广州及深圳两个人口超过1000万、新兴产业非常发达的城市。这些大城市多年来累积的经验、城市基础建设和制度,加上当地经济本身的动力,已经能为粤港澳大湾区的长远发展建立起良好的基础。未来,如何推动粤港澳大湾区成为服务和创新产业更为多元化、更开放、更创新、一体化的市场和宜居区域,需要澳门市民尤其是青年人参与和推动。澳门青年应该勇敢地面对这个历史机遇,迎接挑战,把握自身发展的契机。

澳门市民非常有必要一起学习、领会党的十九大报告精神,要想办法把握好融入“一带一路”和“粤港澳大湾区”的发展机遇,为自己找到新时期下的历史定位。尤其是澳门青年,要在报告中寻找初心和未来方向,在中华民族伟大复兴历史进程中展现自身的历史担当,为澳门以至于国家民族再建新功。

(作者系十一届北京青联副主席、京澳青年交流促进会会长、澳门中华总商会青委会副主任)



好莱坞电影《天才捕手》体现了文学经纪人的重要性