

虎牙上市能为直播行业带来多少想象力

日前,虎牙直播成功在美国纽约证券交易所挂牌。业内人士认为,这有力彰显了游戏直播的价值,证明了游戏产业链的价值正在从游戏本身向游戏的传播、分发、渠道等方面迁移,将对整个产业带来巨大的正面影响。同时,这将驱动市场集中化,出现“大鱼吃小鱼”的情况,头部平台受益于资本支持,将强者更强。也有观点认为,斗鱼、映客、花椒等直播平台相继传出IPO计划,从“千播大战”到现在“扎堆上市”,网络直播领域的资本已进入成熟收割期,但其实直播行业依然遗留着一系列悬而未决的问题。

□□ 高云

继爱奇艺与B站之后,游戏直播平台虎牙直播紧跟着敲响了海外证券市场的钟声。2018年5月11日,虎牙直播正式登陆纽约证券交易所,公开资料显示,虎牙直播发行价为12美元,上市当天的开盘价15.5美元,较发行价上涨近29.17%,随后股价一度上涨至17.07美元,最终以16.17美元收盘,大涨34%。

2018年将是中国泛娱乐产业集中上市的大年,在网络直播这一产业中尤为突出:1月,斗鱼透露正在酝酿IPO计划;3月,映客向港交所提交首版IPO招股书,花椒直播也传出计划年内赴港IPO的消息。从“千播大战”到现在“扎堆上市”,网络直播领域的资本已经进入成熟收割时期,但行业依旧路漫漫其修远兮。虎牙作为“游戏直播第一股”走向世界,依然留下了一系列悬而未决的疑问。

简单的赢利模式有可持续性吗

众所周知,我国网络直播、网络剧等新兴产业,尽管坐拥巨大的网络流量和营收总额,但赢利能力普遍备受诟病或质疑。游戏直播作为后起之

秀,赢利模式过于简单,迄今仅斗鱼和虎牙两家传出赢利的消息,既存在赢利困难问题,同时存在收入结构单一的问题。

据虎牙直播发布的招股书,虎牙直播2017年四季度营收为7.4亿元,较前一季度增长27%,较2016年同期增长118%;净利润为497万元,这是虎牙直播最近两年来第一次实现赢利。而在2018年一季度,虎牙的总营收为8.436亿元,净利润达到3140万元,与上年同期的净亏损4170万元相比实现扭亏。

但虎牙直播的招股书同样显示,直播收入占虎牙2017年收入的94.73%,虽然广告收入从2016年的500万元增加到1亿元,涨幅高达20倍,但广告和其他收入占净收入比重仅为5.27%。“游戏直播第一股”尚且如此,行业中普遍的收入结构之单一可见一斑。

海外市场普遍对我国新型泛娱乐业态的前景存疑,3月于纳斯达克上市的爱奇艺与B站相继首日破发;而更早的优酷土豆勉强实现阶段性盈利后,又陷入持续的亏损状态。

前车之鉴足以敲响警钟,尽管中国是全球最大的移动直播市场,但随着人口红利、流量红利和技术红利的



虎牙直播的横幅挂上了纽约证券交易所的大门

逐渐褪去,在政策监管日益加强的趋势之下,直播平台面临的不确定性风险更大了。

同质化业务能否走出差异化之路

网络直播大致可分为秀场直播与游戏直播,虎牙无疑属于后者,在这两大类中,业务同质化的特点十分显著。

虎牙直播的前身为隶属于欢聚时代的YY直播,2016年起重点发展移动游戏直播。2017年下半年,虎牙直播抓住了《绝地求生》引发的热潮,

引进头部游戏主播,极大提升了在游戏玩家群体中的号召力。上市当日,出席虎牙上市仪式的除了有虎牙的董事长李学凌与CEO董荣杰,还有虎牙的头部主播——素有“电竞女王”之称的Miss。可见虎牙将自己深深打上了“电竞直播”的烙印;同时,虎牙直播也几乎纳入了当前所有的热门游戏与赛事。

但事实上,从直播内容来看,斗鱼直播以及第二梯队的龙珠直播、熊猫直播等平台之间的差异性并不大,均在电子竞技、移动游戏的核心之外增

加美食、户外、体育等生活类内容。

也正是因为严重的业务同质化,具有强大粉丝号召力的主播成为各大平台重金争取的对象,直接导致了粗暴的“烧钱挖角”现象,如战旗直播以1亿元与EDG俱乐部英雄联盟分部独家签约;斗鱼直播以3000万元挖走原企鹅电竞的主播张大仙。这几乎也成为各大平台赢利困难的直接原因。

“平台化”与“工具化”,网络直播的两大趋势

在资本完成退出、诸多红利褪去之后,网络直播将面临真正的发展瓶颈。突破之途在于直播平台如何将自身定位在更大的产业格局之中。

从文化产业的整体来看,直播平台无疑是文化传播的工具和途径,社交是其锦上添花的属性与功能。囿于当前文化内容制作能力的缺乏,平台不得已与内容的创作方——主播紧紧捆绑,形成了貌似一体的机制。随着MCN等机构的成熟,内容创作能力的专业化和工业化,直播平台的“媒介”属性将逐渐凸显,与传统电视台类似,将逐步形成“制播分离”的趋势。也将更加深入地贯彻2014年10号文《国务

院关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》,与诸多产业深度融合,成为“平台”或“工具”,事实上,甚至可以说当前网络直播的发展路径与传统电视台的发展本质上并无太大差异。

“上市后我们将更深入地整合行业资源,加强与游戏厂商的融合、扶持上下游合作伙伴,打造更繁荣的生态。”虎牙直播CEO董荣杰在接受媒体采访时如此谈及虎牙上市后的战略。

毫无疑问,作为“游戏直播第一股”的虎牙直播正在努力向“平台化”发展,事实也是如此,除当前已经收纳诸多游戏品目和电竞赛事IP之外,虎牙直播也在培养自己的明星主播,并推出自己的造星计划,计划在未来3年内用30亿元进行主播包装和培养;与此同时,虎牙直播有侧重地打造具有竞技性的精品内容产品,包括《谁是卧底》等。笔者毫不怀疑,虎牙未来也将效仿斗鱼举办大型嘉年华,进一步加强线上内容与线下之间的关联与互动。

虎牙直播上市依然未能解答游戏直播乃至网络直播领域中的重要课题,但至少可以看到虎牙自身的紧迫感;以平台化模式快速壮大实力,以应对不久于将来的“红利将尽”。

秀 场

汉辰文化发展集团于深圳文博会签下多项协议——“金融+文旅”全新业态的生动启示

□□ 本报记者 郑洁

总部位于北京CBD的汉辰文化发展集团(以下简称“汉辰文化”),日前以全新的格局和面貌现身中国(深圳)国际文化产业博览交易会(以下简称“深圳文博会”),展示了他们“金融+文旅”的业态和路径,为国内云集而来的文化企业提供了一份生动的参考。

深圳文博会签下近百亿元合作

这次是汉辰文化首次参展深圳文博会,他们被置入集聚了全国各地政府文化产业的综合专题馆(一号馆),汉辰文化的形象与产品体验入选深圳大鹏新区的文博会专题馆;此外,落户在深圳龙岗区的汉辰影业基地、汉辰文旅与汉辰经纪公司还被选为“文博会大鹏配套活动中心”,汉辰文化和深圳的合作正沿多条路径深入渗透。

在深圳文博会上,汉辰文化主题馆以“一艘扬帆起航的巨轮”形象亮相,充分运用高科技手段及智能设备,结合VCR、AR、VR、互动体验等方式,多矩阵展现其文化旅游产业的成果。

去年,汉辰影业、汉辰文旅、汉辰艺人经纪等4家公司落户深圳大鹏国

际文化旅游岛,与当地政府共同开发打造以“东江纵队英雄”为内容的红色文化、海防文化的爱国主义教育基地;与“国家艺术基金”共同策划启动“古村落”写生、创作、展览系列活动;与中国艺术节基金会共同举行大鹏海洋艺术节、纪念改革开放四十年大鹏发展变化国际摄影艺术展展等。汉辰文化也正规划设计在深圳建设运营高标准的艺术品仓储、管理、物流、展销及拍卖基地。

深圳文博会期间,汉辰文化也与中国艺术基金会、江西师范大学继续教育学院、江西省宜黄县人民政府、江西省龙虎山景区管委会等12个单位签订了文化、教育、科技、旅游开发和艺术品版权等方面的战略合作协议,投资金额近百亿元。

渐趋完善的文化版图

2017年以来,汉辰文化参与投资了电影电视作品《九层妖塔》《鬼吹灯》《北平无战事》等十余部,与江西日报共同投资出品的电视连续剧《天下良田》在央视一套黄金时段热播;此外,“黎川油画城”二期的投资、龙虎山华泉艺术小村的策划、运营及艺术品版权交易、江西靖安禅养小镇的

投资建设,进行着“金融+文化+旅游”的有益探索。

2004年,汉辰品牌以江西第一批担保机构的身份面世,通过金融基因与产业有机整合,从担保增信、股权投资等具体服务,已经迭代为“1+N”的生态服务平台。其中的“1”象征汉辰品牌,“N”则拥有丰富内涵,重点聚焦文化、金融、科技三大产业及其丰富的衍生场景。放眼汉辰背后的机构层面,“N”也包含了江西汉辰投资集团参股、控股的多家企业——汉辰文化发展集团、华章汉辰担保集团、江西金融发展集团、汉辰金融科技集团、前海汉辰金融公司;合作层面,“N”代表股权合作、业务合作等领域的众多汉辰“合伙人”。

此次亮相深圳文博会时,汉辰文化作为汉辰“1+N”生态板块的驱动型企业,立足“文化旅游产业的金融伙伴”的战略定位,已经横跨北京、深圳、江西、上海多地,多方链接众多联盟企业,试图通过跨界融合打造整体效应,构建出一套富有生命力与想象力的“文化+金融+科技”全新生态。

“文化+金融”新生态显初效

成立于2004年的江西华章汉辰担保集团公司,属国有资本、境外资本和民营资本共同参与的混合所有制经济形态,以市场化运营,长期服务于江西的中小企业融资发展。

2016年6月,经江西省人民政府批复,由江西汉辰投资集团牵头,联合赣州发展投资控股集团、江西日报传媒集团文创公司等股东,共同发起并组建了江西金融发展集团股份有限公司。

近年来,上述两家集团在江西出版集团、江西日报传媒集团两个文化背景股东的大力支持下,联合发展战略规划,以“金融+文旅”为重点实施项目,挺进北京、上海、深圳等地进行客户、渠道、人才等资源整合,并围绕文化旅游投资、文化内容制作、文化基金、文化PPP、文化担保、文化小贷、文化融资租赁等具体业务,深入探索“金融服务文旅,产业融合金融”模式的落地。

聚 焦

黑咔相机:如何在同质化严重的拍照应用市场突出重围

□□ 冻清

近日,黑咔相机获得由启明创投领投、GGV纪源资本跟投的千万美元A+轮融资,弈秋资本担任本次交易的独家财务顾问。据了解,黑咔相机自2015年1月成立以来,已完成三轮融资。第一轮由真格基金、创新工场、平安创投、时尚集团和策源创投的450万美元天使轮融资;第二轮是2017年1月GGV纪源资本领投的600万美元Pre-A轮融资。此轮交易完成后,黑咔相机市场估值约8000万美元。

黑咔相机创始人姜文介绍,除了覆盖日常人员成本、带宽成本和市场推广费用外,本轮资金将主要用于开发基于小程序的游戏类社交产品矩阵,其第一款小程序游戏将于今年6月上线。

为何能在短期内爆发

黑咔相机是优友视界旗下一款科技驱动的照片、短视频特效APP,于2016年10月上线,能将2D图片转化出3D效果,其配备几十款滤镜。2017年底,率先完成从APP到小程序的转变,其小程序在今年元旦和春节这两个时点迎来了一波用户的爆炸性增长。

截至今年3月,黑咔相机小程序端积累了近5000万用户,微信服务号沉淀有100多万用户,黑咔相机APP累计1000多万用户。

除了持续优化技术,黑咔相机团队也很重视产品化思维,从用户使用场景出发优化细节,这也是黑咔相机开发小程序的原因。应用小程序比APP更简单,且轻量级产品能更快地验证市场,降低试错成本。

今年3月底,微信团队公布了小程序游戏的商业化路径,为游戏生态的打造提供了规则与标准,APP改小程序成为大趋势。由此,黑咔相机将会从特效工具延伸到小程序游戏,并利用微信社交生态链进行传播与分享。

在传播途径上,黑咔相机充分利用微信的流量红利,通过在1500多个微信群进行大量推广,黑咔相机完成第一

次线上突破。

自研引擎+压缩感知算法

成立于2014年的黑咔相机第一次走进用户视野是在2016年底。与其他相机应用相比,黑咔相机具备底层开发能力,团队自行研发算法引擎,因此能在风格迁移外,实现人脸识别、物体识别以及表情迁移等更多新玩法。

在算法原理相对成熟的今天,实现以上功能的难度与门槛正在逐渐降低,但并不是每个团队都能平衡好渲染速度与品质。黑咔相机的优势体现在其压缩感知算法的先进性,其CTO章寅表示,通过各种算法优化,底层的神经网络模型已被压缩到1兆至2兆之间,而传统的算法模型在100兆左右。基于此黑咔相机实现了FPS每秒30帧,导入视频保持与原始帧率一致。

在对手机GPU(图形处理器)的高效利用方面,黑咔相机APP端的所有渲染无需云端处理,直接在本地完成。从最新上线的“嘿表情-多人版”和“会说话的猫”两个小产品上,可以看出黑咔相机具备多个算法模型的自研能力与落地能力,并且新产品的研发周期越来越短。

据了解,接下来黑咔相机会上线表情迁移产品及更多新奇的特效体验。而黑咔相机的商业化探索,则会基于其算法优势和在小程序上积累的庞大流量展开。



传统相机正在受到拍照应用程序的冲击



汉辰文化发展集团以“金融和文化的连接者”为目标之一