



传媒互联网行业事件点评报 告：腾讯视频会员再度提价



事件：

4月9号，腾讯视频时隔一年再次宣布上调会员价格，是继爱奇艺，芒果TV，咪咕视频之后第四个宣布会员涨价的视频平台。腾讯视频以降本增效，成本优化，创作激励等战略为方针，来面对文娱行业新环境必须面临的挑战和机遇。平台同时承诺在提价的同时将对会员矩阵升级，并继续为会员提供丰富的视听内容与服务。

评论：

1.各大长视频平台进入2022年陆续涨价，已成为行业内解决资金压力的共识。

腾讯视频此次的提价并不让人感到意外，进入2022年以来多家长视频平台陆续提高了会员价格。腾讯视频VIP连续包月价格由20元调整为25元，VIP连续包季从58元调整为68元，VIP连续包年从218元调整为238元。腾讯视频VIP季卡从68元调整为78元，VIP年卡价格由253元调整为258元。超级影视VIP连续包月价格由30元调整为35元，超级影视VIP连续包季从88元调整为98元。各大平台在行业发展的初期为了抢占市场份额及竞争压力，最初的会员定价都相对低廉，随着近年来内容成本，运营成本的不断攀升，平台的经营压力也越来越大。随着国内视频平台纷纷出现不同程度的亏损，管理者们将目光聚焦在了国际流媒体巨头奈飞身上，奈飞多次会员提价改善了盈利状况并支撑了高水平的内容制作，在海外用户并没有因为提价就放弃订阅或者转换平台，强大的用户粘

性以及专注内容品质升级才是奈飞立足的根本。因此，提高会员单价已成为国内视频平台寻求稳定发展的必然选择。

2.视频平台按照典型互联网的打法-通过亏损抢夺内容和获取用户带来的必然结果

视频平台的收入我们可以大致分为两部分：会员订阅以及广告收入。视频平台提供内容，换取用户付费和广告商的投放。这两个收入板块，一定程度相互冲突和矛盾，需要精妙的平衡。整个飞轮运转的核心，是视频平台需要持续提供优质的内容，粘住用户。以爱奇艺为例，高峰时期其月度活跃用户超过 6 亿，付费会员数也超过 1 亿。视频平台的持续投入，培养了用户观看习惯，也带动了内容公司的发展和整个行业人才的涌现。客观看，即便涨价后，国内视频平台的会员价格仍然不高。以国外同类平台 Netflix、Disney+ 或者 HBO 为例，Netflix 的基础会员达到了 9.99 美元/月（约合人民币 64 元/月）、Disney+ 的会员价格为 11.99 美元/月（约合人民币 76 元/月），HBOMax 是 14.99 美元/月（约合人民币 95 元/月），而国内头部视频平台的月卡价格仍然维持在 30 元。所以结合来看，如果加入画质，视听效果等因为涨价带来的消费升级，国内消费者未必不能接受在合理范围内的涨价。过去几年，普通用户对于内容付费的态度也悄悄发生了转变。互联网已经全面进入了付费时代，而各种知识付费，音乐付费，视频付费都走进普通消费者的正常认知的时候，适度的涨价也许并不会引发市场的恐慌。

风险提示：行业竞争加剧风险，腾讯视频龙头地位进一步被蚕食。市场监管风险，获取影视成本持续走高风险。

关键词：涨价

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_40387

