



文化|滋养|民族



新闻|启|通|财|智

首都演艺周刊

Beijing Performing Arts Weekly

D1-D4

总第127期 今日4版 每周四出版
联合主办 北京市文化局 北京商报社

2016.11.17

大批欧美艺人入驻

网易云音乐能否弯道超车

面对音乐制作与传播市场的激烈竞争,网易云音乐似乎要从歌手资源发起突围。10月26日,美国歌手Galen·Crew官方入驻网易云音乐,随后,金属摇滚乐队Rhapsody Of Fire、英国女歌手Jasmine·Thompson、荷兰音乐厂牌Spinnin' Records也都陆续与网易云音乐达成战略合作。诞生于2013年的网易云音乐可谓是数字音乐市场中的后起之秀,但面对已经形成的腾讯音乐、太合音乐、阿里音乐三足鼎立市场格局与激烈的竞争环境,网易云音乐能否借助大批欧美艺人的入驻实现突围呢?

四年收获2亿用户

自美国歌手于Galen·Crew于10月26日宣布官方入驻网易云音乐后,网易云音乐便迎来一股欧美歌手入驻潮,金属摇滚乐队Rhapsody Of Fire、英国女歌手Jasmine·Thompson、荷兰音乐厂牌Spinnin' Records等陆续与网易云音乐达成战略合作,一时间颇受国内欧美音乐迷的关注。

成立于2013年的网易云音乐,虽然不及酷我音乐、QQ音乐等老牌音乐平台运营时间长,但在今年7月,网易云音乐宣布用户已突破2亿人。相比酷狗音乐用户突破7500万人用了六年、天天动听用户突破7000万人用了四年,网易云音乐的用户增速还是维持在一个较高的水平。

用户数量的增长也促使网易云音乐不断进行自我完善。有消息指出,在网易云音乐上线的三年中,网易仅现金投入就超过10亿元,其他各项投入预计近20亿元。目前网易云音乐正在启动一轮融资,总规模为10亿元左右,融资后网易云音乐的整体估值达80亿元。

网易云音乐创始人王磊曾表示,在线音乐播放器最大的价值在于音乐互动社交体系的建立。对于网易云音乐来说,社交是非常重要的一个部分,用户可以通过绑定社交平台的方式,编写个性化介绍、创建私人歌单、查看关注的人,或与粉丝以私信的方式交流。显然,这个以音乐为主题的个人空间,其实就是一个特别一点的社交平台。

“社交功能增添了用户听歌的兴趣,也让网易云音乐与其他音乐平台形成显

著的差别。”用户徐女士表示,边听歌边看评论已经成为了一种习惯,乐评互动也吸引了不少明星的加入。据了解,目前网易云音乐的曲库打开率为80%,全平台乐评数量累计已经超过2亿条,独立的原创音乐人已入驻2万人,好妹妹乐队、李志、陈粒等音乐人也成为了与粉丝互动的热门人物。

业内人士指出,网易云音乐虽然起步较晚,但发展速度并不慢。背靠网易这个平台,网易云音乐在大数据分析上有着得天独厚的优势,对用户行为、用户需求的把控也非常到位。但是国内的数字音乐市场已经迈入版权化的时代,丰富的音乐版权资源对音乐平台的发展是至关重要的。

市场份额下滑至1.92%

2015年7月8日,国家版权局发布《关于责令网络音乐服务商停止未经授权传播音乐的通知》,要求网络音乐服务商停止传播未经授权的音乐作品,并责令各个网络音乐服务商在7月31日前将未经授权的音乐作品全部下线。该版权令的出台促使各大音乐平台展开了音乐版权争夺大战,独家版权也成为在线音乐平台抢占市场份额的关键。

但音乐版权资源对网易云音乐来说却是一块短板。为了提升音乐版权数量,2015年10月,网易云音乐与QQ音乐达成合作,QQ音乐以音乐版权转授权的形式,向网易云音乐转授音乐版权150万首;东方卫视的《天籁之战》也成为网易云音乐新拿下的版权资源。然而据网易云音乐

今年7月公布的数据显示,目前网易云音乐的曲库数量为1000万,与其他平台1500万、2000万的曲库数量相比仍然有较大的差距。

音乐版权资源的不足让网易云音乐的市场份额也出现了下滑。据速途研究院发布的《2016年Q1移动音乐市场报告》显示,2016年一季度,酷狗音乐以33.73%的市场份额名列市场榜首,第二、三名分别是QQ音乐18.91%和酷我音乐18.73%,三个音乐平台共占据移动音乐市场超过七成的份额。但网易云音乐的市场份额却从2015年四季度的4.7%下滑到1.92%。今年7月,中国音乐集团与腾讯对数字音乐业务进行合并,形成垄断性优势,进一步挤压了其他音乐平台的生存空间。

“目前整个音乐市场都在进行整合,这个过程大概会持续2-3年,且除了目前已经发生的横向整合外,未来还会出现渠道商和内容商相合并的纵向整合,最终只会留下几个垄断性的音乐公司瓜分整个市场。”北京爱朵文化CEO张志远表示,音乐平台的资源整合可以聚集各方力量形成更大的综合实力,包括增加资金实力,扩大消费市场、促进产品多元化,借助这种复合型力量,音乐平台也可以吸引更多用户的关注。

精细化耕作分众资源

一系列合并之后,音乐市场已经形成了腾讯音乐、太合音乐、阿里音乐三足鼎立的格局。其中,合并后的腾讯音乐控制了国内42%的音乐词曲版权授权和53.1%的音乐录制版权授权;太合音乐牵手全球

最大的流行音乐曲库The Orchard,并进军海外市场;阿里音乐也推出了集音乐制作、粉丝及演出于一身的阿里星球,拟打通音乐全产业链。在这样的背景下,网易云音乐想要突围既定格局并不容易。

有资深行业评论人向北京商报记者表示,网易云音乐在音乐版权、授权、曲库存储量上并没有太大的优势,也不会采取大规模资本运作和并购的发展模式。但是从此次网易云音乐与大量欧美歌手达成战略合作就可以看出,未来网易云音乐的重点会放在分众市场的精细化耕作上,通过为有专业音乐需求的用户提供个性化服务来提升用户体验,通过发展独立音乐人积累线上内容资源。

合适的盈利模式的建立对网易云音乐来说也是至关重要的。酷我歌迷产品研发部总监丁晓晨表示,数字音乐市场整体都没有特别好的变现方式,各类音乐平台的盈利模式都在摸索建立当中。特别是在版权正版化之后,大量音乐平台不惜花费高价争夺版权,以期使独家版权成为新的盈利点。但在中国的付费音乐用户还没有完全成熟时,独家版权其实很难回本并实现盈利。目前,网易云音乐的收入主要来自会员、数字专辑销售、流量包、周边销售和广告,与其他音乐平台并无太大差别。据悉,网易云音乐未来拟在音乐硬件和音乐线下活动上发力。但无论是建立新的盈利模式,还是通过用户黏度和独立音乐人形成竞争优势,想要实现弯道超车,分食更多市场份额,对网易云音乐来说,或许还需要一段时间。

北京商报记者 卢扬 王嘉敏