

竞逐品质微短剧时代， 腾讯视频迎风领航

已经有越来越多的从业者感受到，视频平台加码微短剧的力度和决心达到了前所未有的新高度。纷纷加码的背后，显示出微短剧这一内容体系在各家平台的内容生态权重越来越大。

当然，如果要洞察微短剧的行业趋势，腾讯视频无疑是一个具有重要意义的风向标。因为，不论是近几年推动微短剧走向高质量、精品化、多元化的力度，还是各类行业第三方榜单上的播放数据和分账数据，腾讯视频都呈现出断层领先的态势。

近日，以「向精而生·质启新章」为主题的腾讯视频微短剧发布会成功举行。值得注意的是，这也是自腾讯视频三年前推出「十分剧场」以来，以独立的形式首次举办的微短剧发布会。

不论是腾讯视频领先一步的平台密码还是微短剧市场的未来发展趋势，我们或许都能从此次发布会中洞悉一二。

断层优势

今年微短剧市场一个不容忽视的现象是：以分账模式立足的精品微短剧，正在加速驶入发展的快车道。而在各家平台纷纷重仓微短剧的当下，腾讯视频一如既往地保持了「持续断层式领跑行业」的态势，这都得益于腾讯视频在微短剧赛道的提前布局与持续投入，正如腾讯视频在线视频副总裁马延琨所说：「如何通过持续构建优质的内容生态与平台影响力，让精品微短剧能够稳定发挥出最大的正能量价值和破圈效应，是腾讯视频在不断思考的命题」。

1号试着从精品微短剧市场生态和腾讯视频内容生态两个维度，对腾讯视频微短剧的断层优势进行拆解。

先看精品微短剧市场生态。不论是分账金额还是内容对用户的辐射力度，腾讯视频微短剧继续保持加速上扬的趋势。

此次发布会上，腾讯视频在线视频影视内容制作部副总经理李啦作了主题发言，并分享了一组鼓舞人心的数据：2024年至今，腾讯视频微短剧累计分账票房4亿，已发布了15个破千万分账票房的项目。其中，《执笔》和《见好就收》更是取得了分账票房超2000万的成绩。

对比去年全平台有7部剧跨入千万分账阵营的成绩，今年仅腾讯视频一家就已实现了数量上的大幅超越。可见，对于那些专注于内容创新的团队来说，深耕精品微短剧越来越成为一门前景和「钱景」都充满确定性的好事业与好生意。

精品化不仅扩大了「分账俱乐部」成员数量，也极大地提升了微短剧在各维度的影响力。李啦介绍，今年以来腾讯视频微短剧继续包揽了第三方行业榜单头部席位，揽获全网热搜400多次，社交声量约350亿。并且，包括《师傅》《我是猎手》等微短剧内容多次获得国家广电总局以及各省广电局的推优认可。

可以说，微短剧行业正处于逐渐从单一走向多元、从粗放走向精细，精品力作持续涌现、产业规模持续壮大、行业生态持续向好的发展进程中，如李啦所说，腾讯视频深入贯彻广电总局提出的微短剧要「向上、向好、向美」发展，始终走在行业的前列，既是行业首提「以精为尺，向美

同行」的引领者，也是让创作者的付出满载而归的好伙伴。

再来看腾讯视频的内容与用户生态。不论是腾讯视频的微短剧用户生态，还是微短剧与长剧所组成的剧集生态，二者越来越呈现出双向赋能的发展态势。

一方面，腾讯视频站内用户，已经形成了观看微短剧的用户心智。此次发布会上，腾讯视频在线视频副总裁马延琨表示，「基于数据能直观看到，目前用户在腾讯视频观看短剧的心智已经建成，在腾讯视频，看微短剧的月活用户已经达到亿级别，头部作品分账破千万成为常态」。

另一方面，在腾讯视频，微短剧与长剧形成了共生共荣的新常态关系模式。腾讯视频围绕垂类用户打造了特色的剧场单元，和覆盖广谱用户的精品短剧，正在形成相互补充、差异化的内容特色格局。

可见，不论是依靠精品化让微短剧在文娱市场里占据稳固的生态位，还是在平台内部与其他内容品类之间形成相互赋能的关系，腾讯视频都走在了探索的前列，不仅实现了精品微短剧在数量与质量维度的领先，更实现了内容与用户生态建设的快人一步。

领先路径

如今，微短剧在内容行业的地位已经发生了翻天覆地的改变。如果几年前的微短剧是一个新事物，那么今天的微短剧已然成为了综合视频平台的固定垂类。因此，微短剧的内容创新该往何处走，必须建立在微短剧这个新位置的基础之上。

腾讯视频给出的答案，是「烟火气、少年气、新鲜气」。并且，自2022年底提出这三大内容方向以来，腾讯视频微短剧在持续发展的基础上不断为这「三气」注入新的内涵。此次发布会上推介的新作品，无疑透露出腾讯视频对于内容的最新探索。腾讯视频希望在「烟火气、少年气、新鲜气」三大内容方向下涌现更多票房与口碑双丰收优秀微短剧作品。

一是深耕内容品质，坚持做「精品」。

所谓「精品」，其实包含了两个维度：

既包括意义与价值层面的正能量精品。今年总局提出了「跟着微短剧去旅行」的创作计划号召，各地各平台积极响应。腾讯视频推出的《我和我爸的18岁》正是「微短剧+文旅」方向上的最新探索，该剧巧妙地将汕头非遗文化「英歌舞」与年代穿越题材相结合。该剧在拍摄过程中出现的精美英歌舞服装都非常考究，邀请了真实的英歌舞演员来演出，并在广东汕头实地取景，以求原汁原味展现潮汕英歌舞魅力。

同时，腾讯视频也是「微短剧+普法」这一新赛道的积极倡导者。

《反诈破局》是去年收获了口碑与票房双丰收的《反诈风暴》的姊妹篇，根据原型人物的真实经历进行改编创作。在主题呈现上，这部作品将网络诈骗融入更多线下元素，以悬案为引，观社会百态，以层层反转为引，探寻人性善恶。

作为「跟着微短剧来学法」



第一批推荐项目，《即将出庭》巧妙融入「原生家庭」、「家暴」等社会热点议题，这部作品综合展现法律公正、青春热血、案件推理、亲情友情等众多的元素，完成了从个人情感到社会话题再到法律规范的整体表达。

由郭靖宇监制的微短剧《屋檐下》，以轻喜剧的风格和一个「连环骗局、层层递进」的故事，致力于传递「正确彩礼价值观」。在1号看来，这些精品内容都有望为推动微短剧赋能法治宣传和普法教育树立样板。

也包含风格与审美层面的艺术精品。例如，由印小天、杨业明主演的古装探案剧《神都狐探》在服装造型与布景陈设均对标优质古偶长剧，与有过一线口碑古装剧制作履历的造型团队与美术团队合作，努力严谨地还原唐朝武周时期的历史背景。

二是从内、外两个方向建立「创新」路径。

从内，是在微短剧现有的大题材内部走向内容的裂变。《好运将至》通过讲述养猪少年与集团继承人身份互换的有趣故事，实现了内容设定上的新鲜升级；而《富贵逼人太甚》制作团队发现年轻用户对于「漫感」妆造的青睐，并将这种审美观察融入到该剧的妆造中，用极致的色彩实现美术的风格升级，实现了审美风格上的新鲜升级。

从外，则是微短剧在长短内容融合的趋势下，主动学习长内容的优势与经验。《大宋有奇案》采取了古装悬疑长剧常用的单元剧模式，讲述不一样的经典人物宋慈探案故事，打破了原有题材在微短剧的呈现方式。可以看到，在古装悬疑赛道，腾讯视频微短剧正在尝试升级观众体验：从原本的下饭式观剧习惯变为沉浸式观剧体验。

三是在「细分·多元」时代坚持多元化探索。

不同性别下的不同年龄段，有着极为不同的微短剧观剧偏好。能否精准击中细分人群的需求与偏好，将会对未来微短剧创作者能否生产出爆款出圈作品产生重大影响。故而在去年6月腾讯视频便判断，在「细分·多元」时代微短剧内容创新必须坚持多元化探索。以「少年气」为例。除了「少年之燃」，也看到「少年之情」，如《夺娶》由李沐宸和周峻纬主演，用细腻的演绎讲述了破镜重圆的唯美爱情故事，期待不同年龄的女性都能在这部作品中找到情感共鸣。

《风也温柔》则讲述了一位少女

为探寻真相坚韧成长的故事，在设定上引入了养成、团宠等新元素，以明朗、治愈的视听语言风格，贴近年轻用户的偏好。

因此，在1号看来，精品、创新、多元构成了腾讯视频微短剧内容升级的三条实践路径，正是对三者的坚持，使得腾讯视频始终能够涌现出兼具质量与流量的优秀微短剧作品。

「开放」与「硬核」

如何让优质微短剧能够批量出现？如何让微短剧这个内容形态能够长期存续？对以上问题的回答，考验的是平台是否形成了关于微短剧的科学可持续发展的战略。

这固然是一个仁者见仁的问题，但在1号看来，它关涉着两个基本点：

第一个基本点是创作生态。能否建构开放包容的创作生态，是影响微短剧产业发展的重要环节。

在此次发布会上，有一番来自创作者的表达令1号印象深刻：「腾讯视频微短剧并没有『圈地自萌』，用一套算法来量化地框定片方、创作者怎么去配比元素，公式化地生产『商品』，而是把这里视作新锐创作者的孵化器和创新试验田，鼓励大家去学习国内外市场上各种形式的优秀作品，以内容的成色为根本导向，而非用市场结果去倒逼创作」。

「开放」成为了腾讯视频构建微短剧创作生态的底色。腾讯视频坚持艺术与技术双轮驱动，始终以拥抱多元、尊重艺术、追求精品为核心内容理念。

第二个基本点是商业模式。能否建构一个健康且具有吸引力的商业模式，无疑是促进微短剧行业实现良性循环的最重要长板。

对此，腾讯视频的做法，是用更「硬核」、更落到实处的激励，为微短剧从业者提供支持。此次发布会上，腾讯视频微短剧宣布了多项政策的全新升级。李啦表示：在各位合作伙伴的共同努力下，腾讯视频取得了累累硕果，着眼未来，腾讯视频将面向全网创作者，在分账政策和收益方式上作出全新升级，保障创作者在产出精品内容的同时能获得更高收益。

一是会员分账评价体系升级。在会员分账部分，从原来单一评价体系升级为采用会员观看时长+会员拉新激励的组合收益模式，片方可获得会员订单扣除渠道费后的50%作为收入，进一步扩大片方的分账收益规模，

更贴合用户、市场和平台导向，能够让真正优秀的作品获得更高价值。

二是分账周期也将进行调优，对于分账期超过千万的独播项目，分账周期将从6个月自动延长到1年，把平台的长尾收益让利给片方，助力更多头部分账标杆打造。

在1号看来，不论是会员分账评价体系升级还是分账期升级，都将进一步刺激更多的优质内容创作者进入分账微短剧赛道，「卷创作」、「卷品质」、「卷内涵」。

三是推出「优秀作品奖励计划」和「深度合作厂牌激励计划」。「优秀作品奖励计划」将给予获得「网络视听节目精品创作传播工程」或者「年度优秀网络视听作品推选活动优秀作品」的项目单部10万元奖励。而「深度合作厂牌激励计划」则是针对「1年内在腾讯视频上线三部以上含三部的独播分账项目」，平台对其分账成果按梯度给予现金奖励，最高可获得500万元的奖励，以及腾讯视频厂牌专区的资源扶持。

这两项计划的推出，有望让优质内容创作者与平台建立更深度地合作关系，从而为双方共建「精品厂牌」打下牢固的制度基础。

最后，腾讯视频还将积极鼓励片方自主招商，并且商单分成模式更为丰富多元，对于分账剧集而言，合作方可获得最高80%的分成收益，这一政策为片方拓展收益渠道也提供了广阔空间。

一手开放，一手硬核，此次发布会的一系列分账政策升级充分展现了腾讯视频对微短剧创作的大力支持以及与行业伙伴携手共进的决心，不难预见，这将吸引更多合作伙伴参与到微短剧的产业升级进程之中。如会上提到，未来，腾讯视频希望通过不断助力优质厂牌成长，培养新生力量，持续为行业注入新鲜生命力，让真正优秀的作品获得更高价值。

这不禁让1号想起了此次发布会所聚焦的主题——向精而生·质启新章。当平台能够以更长期主义的战略思维，将各方凝聚到微短剧产业之下，那么微短剧产业走向可持续发展与可持续繁荣将会成为一种必然。恰如李啦在发言中提到的一句话——

「追光不辍，征途坦荡；行胜于言，质胜于华；向下扎根，向上生花」。