

芒果TV、优酷、腾讯、爱奇艺等 长视频平台均宣布会员费涨价 “弃买”不“弃看” “薅”羊毛藏风险

近日,芒果TV宣布上调会员价格,在此之前,优酷、腾讯、爱奇艺等长视频平台也已经完成了涨价。面对上涨的会员费,不少用户望而却步。不买会员、“薅”会员,逐渐成了一些长视频用户的共识。有的人每天守着零点只为兑换一个限量的会员周卡,有的人通过二手交易,从正式会员手中低价收购一个“共享会员”。

这些“薅羊毛”的做法降低了用户观剧、观影的经济成本,但对于用户、对于行业真的可持续吗?借出、转卖会员账号的做法又是否合规?有专家表示,长视频行业需要靠付费实现可持续发展。“只有用户花了钱、平台赚了钱,平台才能给用户更好的内容,而用户也更愿意为平台付费,这样的正向循环才是行业的未来发展之路。”



现象 长视频平台涨价 用户“弃买”不“弃看”

“芒果TV会员又涨价!一杯奶茶钱还买得起视频会员吗?”8月9日0时起,芒果TV会员及全屏会员的价格同时进行了调整。

其中,会员月卡由25元调整至30元。季卡由68元调整至78元,年卡价格248元未作调整。

芒果TV连续包月的价格由19元调整至22元,连续包季由58元涨至63元,连续包年价格未调整,仍为218元。

此次涨价已是芒果TV年内第二次调价。

今年1月2日起,芒果TV对连续包月、包季、包年会员的价

格分别上调1元、5元、10元。年卡价格则上涨20元至248元。

就在两个月前,优酷时隔5年宣布涨价。记者注意到,2020年以来,腾讯视频、爱奇艺已分别先后两次上调会员价格,咪咕视频也在今年初完成了调价。

至此,就连续包月会员价格来看,爱奇艺为22元/月,芒果TV上调后将追平,优酷、腾讯视频均为25元/月。

虽然视频平台接连宣布涨价,但面对价格敏感,随时可能流失的用户,各大平台的步子也不敢迈得太大,只能推出各种促销活动来吸引用户。

涨价是为了弥补成本,减少亏损,而促销活动将会增加成本,这与视频平台的初衷存在一定矛盾。为此,部分平台近期对用户权益进行了修改。如不少腾讯视频的用户反映,腾讯视频近日对星光会员的权益进行了更改,取消了话费、电影票等实体权益。

据了解,腾讯视频星光VIP仅对高等级的会员开放。用户充值年费增加会员成长值,达到一定标准后便可成为星光VIP。

星光VIP拥有诸多超越普通VIP用户的特权,包括每月领取一定数额的话费,生日送电

影票等。但从今年8月份开始,许多用户发现,原来承诺的特权被腾讯视频进行了修改。

不少网友对于平台涨价的第一反应是:“您配吗?”视频平台的内容质量成为用户面对会员费望而却步的另一原因。有网友反映:“我只想看看一部热播剧,该平台又没有其他值得看的内容,为了一部剧充一个平台的会员有点浪费了。”甚至有网友表示:“按平台提供的内容算,九块九不能更多了。”平台内容质量是否与上涨的价格相适应,是用户看待平台涨价的一大衡量标准。

关注

会员“共享”已被限制
同一账号可登录2个设备

平台如何看待用户“薅”会员的行为?其实,不管是通过会员体验卡还是平台积分“薅”会员,平台虽然没有直接盈利,但这些福利本身就是平台为了引流、增强用户黏性而设置的机制。但用户私下的二手交易就有着不同性质。有业内人士向记者表示,共享会员的现象确实是个问题。通过各视频平台的“会员服务协议”就能发现,各平台都明确用户不得通过借用、租用、售卖、分享、转让会员服务的方式获得会员服务。

与此同时,不少用户也发现,视频平台正在限制不同会员类型可使用的设备终端数量,这同样对用户将账号借出、转卖等共享行为有着限制作用。以爱奇艺为例,同一个VIP会员账号最多可登录5个终端,手机端APP最多只能登录2个。如果用户是黄金VIP会员或白金VIP会员,则同一个账号同一时间最多可在2个设备终端上同时播放。

这一趋势似乎还在进一步细化。近日有优酷会员用户发现,将VIP会员内容投屏到大屏幕上,只能试看6分钟,想看全片则需要由优酷VIP升级为酷喵VIP。《优酷VIP会员服务协议》也显示,“优酷VIP会员服务可在手机端、平板电脑端、电脑端使用,不可在电视端使用”。

目前,在淘宝、闲鱼等交易平台上,仍然是轻易就能搜索到大量视频会员售卖信息。这些卖家都声称“高清”“可投屏”“自动秒发”,甚至是“一个会员看全网”“一次购买,终生免费”。

记者还注意到,各视频平台的会员服务协议都规定,不得通过机器人软件、蜘蛛软件、爬虫软件等任何自动程序、脚本、软件等方式获得会员服务,而这些方式都是黑灰产的惯用手法。

据《北京青年报》《证券时报》

对策 “薅羊毛”成用户共识 三大“薅”法最受追捧

不买会员、“薅”会员,似乎成了不少视频平台用户的共识。为了“薅”一个免费会员,这届追剧人很努力。

方法一是蹭正式会员福利,索要会员体验卡与赠片机会。

在羊毛党聚集的“买组”“拼组”等豆瓣小组里,网友们已经盖起了各大视频会员体验卡互送“专楼”。每天有10余个网友在这里“蹲”一个会员体验卡,还有10余个分享体验卡的领取链接。

事实上,很多视频会员都不知道,他们作为会员的权益之一,就是让他人成为“体验会员”。以芒果TV为例,V2等级及其以上的会员,每月均可获得1个专享红包,专享红包内含6至15个体验会员领取机会,可分享给好友,好友领取后将获得

芒果TV体验会员随机时长,通常是1至5天,据规则说明,最高可达50天。除了芒果TV,“爱优腾”也都有类似的“体验会员”福利机制。

方法二是聚积分成会员,充分利用各平台积分。

长视频平台通常都设有积分制,视频会员卡是视频平台积分商城常见的商品。在芒果TV上,200积分能兑换1天会员,7天会员需要1400积分。兑换后的会员权益包括免广告、蓝光画质和观看正式会员专享内容。而积分可以通过做任务赚取:游玩“芒果农场”浇水1次可获得50积分、观看短视频5分钟可获得10积分、邀请好友一起看视频可获得20积分、分享视频可获得5积分等。

不过,积分商城的会员卡通

常为每日限量供应,芒果TV1天会员卡每日限量3000份,兑完即止;3天会员卡限量500份;7天会员卡限量300份。记者注意到,不少网友吐槽“难抢”“数量太少”,有网友表示,“超过0点20秒就抢不到了”。

另外,话费充值、购买外卖月卡等消费也能按天数“攒会员”。在爱奇艺上,花99.99元充100元话费可攒1天会员;生活方面,买饿了么超级会员月卡、美团外卖5元代金券、青桔单车周卡都可攒1天左右的会员。

方法三是在朋友圈、豆瓣小组交易平台上以会员易会员。

在买视频会员这件事情上,劝退羊毛党的不只是会员费涨价,还在于想看的影视资源分散在多个平台上。即使已经拥有多个平台会员,仍然有可能需要

为了一部剧再开通一个平台的会员。按目前各平台的连续包月会员价格计算,“爱优腾”加上芒果TV,每个月的会员费将达到96元。

以一个平台的会员与他人换另一个平台的会员,便可以在获得免费会员的同时,不浪费已有的资源。朋友圈、豆瓣小组都成了羊毛党们进行二手交易的平台。

拥有会员的用户也可以将闲置的会员低价出售给需要的用户,或是出价让需要的用户与自己共享一个会员账号。根据豆瓣“发组”的参考价,腾讯视频、爱奇艺的月卡价格为8元,两人共享不超过4元;芒果TV、优酷的月卡为5元,两人共享不超过3元,远低于官方价格。

可能随时被账号所有人收回。”盘和林说。很多与他人共享过账号的用户都有过这样的体验:在看剧的过程中突然掉线。而如果用户向陌生人购买会员账号,由于交易几乎没有任何保障,付费后账号被收回的话,很难为自己维权。

借,就要提供自己的手机号、微信号等个人信息。此外,根据各视频平台的会员服务协议,会员用户如将账号借出,其“账号下的行为视为会员用户本人的行为,用户应对其VIP账号下发生的活动或通过该账号进行的活动负责”。

“对于账号的使用人,权限

提示 个人信息可能泄露 “薅羊毛”暗藏风险

“每天零点蹲守会员周卡,这也是平台规则范围内的,平台也愿意让用户‘薅羊毛’。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林告诉记者,互联网平台要么占用用户的金钱,要么占用用户的时间,通过平台福利机制“薅羊毛”的用户

只是用时间换会员而已,无可厚非。但对于用户来说,共享账号行为虽然不太可能被追责,但需要承担一定风险。

盘和林告诉记者:“陌生人之间共享账号对于共享双方都有风险,对于账号所有人,个人信息可能因为账号共享而泄露。”用户如要将自己的账号出