

数字内容平台的付费模式对大学生消费行为的影响

武函霖 张顺 王智兴

上海工程技术大学

[摘要] 伴随现代信息技术的飞速发展,尤其是互联网技术的普及应用,“大数据、云计算、平台经济、移动互联网”驱动数字经济成为发展热点与趋势。数字内容产业具有智力密集、高附加值、低能耗等特征,是现代信息服务业中最具活力和创造性的新兴业态。在后疫情时代全球数字经济新常态的发展背景下,如何进一步释放数字创意消费潜力、加速数字内容消费升级、增强数字内容消费在经济发展中的基础性作用是当前社会发展面临的重要挑战。

[关键词] 数字内容平台; 付费模式; 大学生付费模式

[DOI] 10.12252/j.issn.2096-6261.2021.10.012

当下社会数字内容平台市面现存有的热门数字平台经营形势很多样,付费模式多样也成了它的一大特点,我们将市面现存的较为热门的数字平台按照其主要经营模式大体分为五类:其中以问答和图文浏览为主要经营模式的,我们将其归类为图文类数字平台;以直播为主要经营模式的,将其归类为直播类数字平台;视频类型大体分为两种,短视频和长视频两种类型,经营模式是以热门短视频为主要的归为短视频类数字平台;以连续剧、电影为主要经营模式的平台归类为长视频数字平台;音乐电台为主要经营模式的平台称为音频类数字平台。我们的研究主要针对群体是大学生消费群体。大学生的消费行为以及心理特征具有独特性,而大学生又是消费群体中不容忽视的部分。所以对于大学生消费行为和消费心理展开研究对于把握社会消费现状具有前瞻意义,同时对于良好的社会消费习惯和消费风气的养成具有重要的指导意义。^[1]在厚实的理论基础的支持下,我们展开了有关数字内容平台的付费模式对大学生消费行为的影响。

对于平台收费模式的研究方面,我们引用了《数字内容平台消费模式对消费者行为的影响研究》^[2]文献中的概念,关于数字内容平台付费模式有初步的定义,我们将付费模式大体分为会员制收费、交易量制收费和混合制收费,以此展开了我们的研究

首先对于图文类数字平台,我们选取现今较为热门的三个平台,起点中文网、晋江文学城还有知乎。

经调研发现,知乎注册用户到2020年达到2.2亿人次,而起点中文网平均日流量达到了2.2亿人次,很显然起点中文网的流量高于知乎,而这极大程度取决于它的消费模式,起点中文网的消费模式更加专一,消费者更喜欢将钱多数用于自己喜欢或感兴趣的,而少数人会选择多方面涉猎,进行泛泛的会员充值。对于大学生这个消费群体来说,他们会选择真正感兴趣的图文内容,所以他们对于图文类的消费模式会更加具有针对性。

经调研发现,同系列网站排名中,起点中文网的收益遥遥领先于晋江文学城,可以得出内容的丰富性对于消费者的影响至关重要。同时成为影响因素的,我们认为还有内容质

量,起点中文网的文章篇幅几百万字为多数,相对来讲内容较为丰富并且多处于长期更新,更加吸引消费者。经了解,起点中文网管理模式严格,对于作者更新速度有一定的要求,好的经营模式对于消费者的消费行为也有促进作用。同时起点中文网流量高,对于消费者的吸引更大,也导致了消费者数量增多的现象。

在长视频数字平台我们亦选取了当今最为热门的三个平台作为我们调查研究的代表对象,分别是腾讯视频、爱奇艺和优酷视频。经调研发现,在这三个长视频平台中,其中爱奇艺在视频平台中的百度指数最高,达到了16万余次,而腾讯视频和优酷视频则相差无几,都在12万余次。而这也间接反映了这三个视频平台在大学生中的受欢迎度,而大学生的消费行为具有忠诚性和多样性。忠诚性是指大学生在消费方面会根据自己的亲身体会,相信自己的亲身经历,从而形成习惯,保持对该产品的好感度;而多样性是指在当今时代,各类型平台不计其数,其中同类型的平台也竞相争逐,不存在单一平台具有垄断地位,因此让大学生的消费行为更具有多样性。

我们通过这三个视频平台的各会员价格也可以从中略得一二,其中爱奇艺的会员价格以19元/月占据榜首,而腾讯视频和优酷视频都是15元/月,这也间接说明爱奇艺在消费者心中的认可度较于腾讯视频和优酷视频略高一筹。通过寻求产品诉求与消费者真实需求的契合点,使企业品牌理念潜移默化地渗透,让消费者形成正面的感知体验,从而培育品牌忠诚,让消费者花钱买信任,花钱买感动。^[3]

在2017年时,根据艾媒咨关于音频市场的报告,当时,在线音频行业的格局已初步成型。作为具有强伴随性的声音媒介,从音频APP获取资讯和娱乐的方式正在被越来越多的用户所接受。^[4]对于音频类数字平台,我们也同样选取现今较为热门的三个平台,QQ音乐、网易云音乐以及喜马拉雅FM。

通过调研这三个app百度指数发现,QQ音乐的一年内百度指数和位列第一,紧跟其后的是网易云音乐,而喜马拉雅在音频类软件中百度指数处于中等水平。根据调查QQ音乐

于2005年2月份上线,凭借着强大的资金支持和海量音乐版权,使得QQ音乐市场占有率瞬间位列第二,并保持相对稳定的环比增长率,属于市场领先者。凭借着自身的海量音乐版权以及多企业合作投资登上顶流,同时成为同类型音频类数字平台中屹立不倒的大厦。而网易云音乐比QQ音乐晚八年进入市场,但在短短三年凭借着自身特有的日推和社交玩法在同类型市场中位列第四,并且环比增长率领先其他所有竞争对手,发展前景无限,成为音频类平台中一颗冉冉升起的新星。而喜马拉雅则于2013年3月上线,凭借着独创的PUGC生态战略迅速引流,原计划首年实现1000万的用户规模,但实际上仅半年即达成千万用户目标。通过比较可发现网易云音乐之所以能成为不断上升的新星主要是因为它的独特玩法例如日推、云村以及心动模式等,同时喜马拉雅也凭借独创的PUGC生态战略迅速引流,由此我们可以初步得出结论:无可替代的功能和独一无二的创新玩法对消费者具有极大的影响力。

其次根据调查研究我们认为影响消费者行为的因素还有平台的内容,在如今内容为王并且大家喜好不一的时代,消费者会根据自己所感兴趣的内容挑选平台。内容的质量和数量以及内容的风格类型也都会成为影响消费者选择的关键因素。根据相关调查数据显示,2018年有53.8%的用户选择在线音频平台的关键在于平台内容资源是否足够丰富。平台必须拥有优质的内容,并且付费内容需要推陈出新,才能实现内容积累和用户积累。^[5]例如QQ音乐版权多、流量大,而网易云音乐和喜马拉雅相对来说版权获取较少但对原创型以及小众音乐格外照顾。故后两者也能在同类型音频类数字平台中脱颖而出。消费者根据喜欢的音乐对音频类数字平台进行针对性的选择,由此也可得出消费者的付费行为具有一定的针对性和选择性。

在直播类数字平台我们选取了当今热度最高的三个直播类平台作为我们的研究对象,分别是斗鱼、虎牙直播和企鹅直播。我们这里将对这三者的消费标准、流动流量和发展业务等各方面进行横向比较。三者的收费结构本身并没有多大不同,甚至可以说是一式一样,都是以等级制度和打赏为来创收营润额的,并且我们也研究了其他直播类平台也发现它们的收费结构也是如此,这也直接说明当前这种收费模式应该是最为适合直播类数字平台的模式。

经调研发现,斗鱼的活跃人数最多,达到了2041万余,虎牙相比斗鱼少了465万活跃人数,而企鹅电竞的活跃度与斗鱼、虎牙不可比肩;通过分析不难得出,主要原因是斗鱼对大牌主播的流量效应比较重视,大牌或明星主播所带来的流量同时迅速引流给斗鱼带来高流量,从而间接削减了其他平台的流量和热度。由此,我们认为的平台经营模式和战略理念会对消费者的消费行为产生影响在这里也得到了验证。

由于疫情的影响,抖音、快手等短视频平台迅速发展成功开启了直播带货的变现模式,直播带货一时风靡全国。这些新的变化对于媒体发展来说,既是机遇也是挑战,各个媒体要因势而变,积极创新自身传播方法,才能在智能化的媒体竞争中立于潮头。^[6]在短视频类数字平台随着5G时代的来临,平台的经营模式和战略理念都需要跟随时代的脚步,随着平台的改变消费者的消费行为自然而然也会受到影响。

综上,在图文类数字平台,大学生消费具有选择性和针对性,会为自己喜欢的东西买单。同时内容的丰富性、内容的质量以及平台的经营模式还有其流量高低都会对大学生的消费行为产生很大的影响。在长视频类数字平台,大学生的消费行为具有多样性和忠诚度,会任意使用各类型数字平台,并且在同类型数字平台之间也会相互比较使用,最终选择一至多个同类型数字平台进行长久使用。在这选择的过程中我们发现平台内容质量、受欢迎度和经营模式都会对大学生的消费行为产生影响。在音频类数字内容平台中,消费者的消费行为同样具有针对性和选择性,影响消费者消费的相关因素包括平台主要功能与创新玩法、以及平台内容数量、和流量等因素有关。直播类数字平台的经营模式和战略理念不同自然就会产生区别,而大学生等消费者的消费行为又具有针对性和选择性,也就会对平台的流量产生影响,进而影响平台发展。因此,我们发现以大学生为主的消费者其实是影响并且促进着直播类数字平台的发展,以至平台做出选择。这也进而会影响数字内容平台的经营,我们希望数字内容平台的经营商可以把握住这些因素,从而使数字内容平台更加稳步的发展。

参考文献

- [1]朱璐咪.大学生消费现状及消费心理研究[J].知识经济,2018(01):166-167.
- [2]陈朋,熊励,杨璐.数字内容平台收费模式对消费者行为的影响研究[J].管理工程学报,2018,32(03):134-141.
- [3]费小燕.B2C电子商务消费者行为影响因素研究[J].市场论坛,2012(07):84-88.
- [4]肖锐.移动互联网时代音频APP的发展特征研究[J].北京印刷学院学报,2018,26(05):48-52.
- [5]司思.在线音频平台内容付费市场分析[J].新闻战线,2019(24):16-19.
- [6]孙芳圆.短视频类平台发展现状分析[J].北方传媒研究,2019(04):64-67.

作者简介:

武函霖(2002.06-),男,汉族,籍贯黑龙江哈尔滨,本科,研究方向:探索与交流。