

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史























---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260402 16:46:46

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---

---

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

## 关注

记者|杜蔚 毕媛媛编辑|程鹏 董兴生 杜恒峰 校对|陈柯名2026 马年春节，短剧成了全民娱乐的“顶流”：从客厅到凉亭，从地铁到广场，随处可见低头看剧的人。刷短剧已然成为新年俗。QuestMobile 数据显示，春节期间超千部短剧集中上线。《中国互联网发展报告 2025》显示，我国微短剧用户规模已达 6.62 亿，市场规模突破 500 亿元，首次超越电影票房，成为内容消费领域的新兴赛道。随着上班族回归工位，短剧的流量场由银发族接棒。65 岁的张秀兰（化名）便是典型代表，退休后的她，把大半闲暇交给短剧。随着指尖不断滑过屏幕，张秀兰把追完的短剧链接转发到“姐妹快乐群”，一句“太解气”点燃群聊，“领金币”“追更新”的回复此起彼伏，“我在拼多多上看，还能赚点零钱”。数据显示，40 岁至 59 岁的短剧用户占比 37.3%，60 岁以上用户占比 12.1%，近一半的中老年短剧用户每天都会观看。拼多多不仅可以购物，还能免费看短剧  
图片来源：拼多多《每日经济新闻》记者（以下简称“每经记者”）在和众多银发族交流后发现，不少老年人已从短剧忠实观众化身为“野生推广员”，在小区、朋友圈互相“安利”，甚至线下组团追剧，带热了不少中低成本的短剧。但这股看似自发的“银龄追剧热”

背后，实则是短剧市场高歌猛进两年多后的战略转向。记者调查发现，当红果等平台仍在宣传“爆款频出、流量飙升”时，行业的另一面已现寒意。多位从业者向每经记者揭露，当前短剧内容同质化严重、投资回报率持续下滑。“分散投 10 部押中 1 部”的赌徒逻辑屡屡失效；演员片酬飙升至 5 万元/天，挤压大半制作成本；主流短剧的制作成本从 80 万元/部缩水至 50 万元/部；曾经依赖的高投流模式终结，买量成本占比骤降至 30%~50%。下沉市场与银发流量，眼下被当作行业的避风港。可这份热度，究竟是暂时的缓冲，还是撬动行业新一轮增长与投资的关键？“赌徒式”投资失效：砸上百万元拍短剧上线一个月回款几百块“现在投短剧，血本无归的太多了。”深耕短剧行业多年的总制片人小七（化名）向记者直言。他近期在社交平台提前“预言”了一个案例：一位毫无优质剧集制作经验的创业者，融资 400 万元进军短剧，结果项目尚未完成，投资人便因现场发现诸多问题终止尾款支付，及时止损。“我跟哥们儿打了个赌，早就说他这项目必亏。”

小七的语气中满是无奈。这并非个例。在短剧行业野蛮生长的初期，不少投资人带着“长剧投资高、短剧门槛低”的认知，将资金从长剧市场转移到短剧领域，信奉“分散投资押爆款”的逻辑。“以前投长剧只能投 1 部，投短剧能投 10 部，总有一部能爆成为当时的主流心态。”曾打造多部爆款短剧的制片人赵明（化名）告诉每经记者。但当前的现实，却给了不少投资人沉重一击。小七向每经记者透露，他曾承接过一个杭州小平台的项目，对方坚持要拍十五六集的特定风格短剧，他多次劝阻无果后，只能以极低成本拍摄。最终，这部总投资 20 多万元的短剧，上线一个月仅回款几十块。“血本无归，后续也不可能再赚到钱了，这种风格根本不符合平台调性和观众喜好。”即便是投资规模达百万元级别的精品剧，也难逃亏损命运。“有个在杭州做基金的投资人，不听劝阻花 110 万元拍了部古装短剧，结果赔得精光。”

小七表示，行业内投资额上百万元的短剧“扑街率”正在上升。更令人唏嘘的是，上述基金投资人后续又投资 30 万元拍摄另一部短剧，若不是小七帮他涉及版权二轮售卖，拿回几万元，同样会颗粒无收。爆款概率极低是投资亏损的核心原因。“短剧行业根本不是‘二八’定律，而是‘一九’定律。”

小七向每经记者直言，当前短剧市场体量惊人，平均每天都有几十部短剧开机，“我之前想收购 1 万部短剧的二轮版权，都有人能一次性给我发过来”。精品短剧最高热度破亿，也吸引更多投资人入场  
图片来源：红果短剧在小七、赵明等从业者看来，海量短剧扎堆涌现，让爆款变得愈发稀缺，曾经“投 10 部中 1 部就回本”

的赌徒式投资逻辑彻底失效。在影视行业深耕多年的童辉（化名）也向记者证实了这一现状。“现在很多人同时投好几部短剧，结果有些 100 来万元的项目，上线一个月才回款几百块。”他表示，短剧看似投资门槛低于长剧，但对片方的内容敏感度、市场判断力要求更高，“

反而没有那么好做”。5万元/天的高片酬挤压利润“砸钱换流量”模式难以为继。每经记者调查发现，短剧投资亏损愈发严重背后，一方面是数量泛滥后竞争白热化，另一方面则是演员片酬飙升，直接推高制作成本，挤压利润空间。“现在出名点的短剧演员，片酬能达到5万元一天。短剧拍摄周期通常在7天~10天，所以演员片酬占了总成本的大头。”童辉向每经记者透露，当前一部短剧仅主演片酬就达到35万元~50万元。“这还只是一位的价格，如果要请两位当红演员，片酬轻松突破百万元。”短剧演员柯淳曾在《无限超越班》中透露自己的片酬

图片来源：综艺截图赵明也告诉每经记者，精品短剧对演员要求极高，“低于80万元的制作成本，根本请不来像样的男女主，服化道再高级也算不上精品

”。除了演员片酬，高投流模式也让不少从业者不堪重负。DataEye《2024年微短剧买量投流数据报告》显示，投流费用往往占到微短剧总票房的

80%~90%。在各投流媒体端，微短剧每天投放广告消耗的费用高达5000万元~6000

万元，一年下来，投流费用高达183亿元~219亿元。不过，随着市场回归内容创作后，“砸钱换流量”的模式难以为继。“现在买量成本占比普遍控制在30%~50%，行业越来越理性了。”赵明表示，过高的买量成本会严重压缩利润空间，一旦流量不及预期，就会面临亏损风险。成本压力之下，行业乱象日益凸显，进一步加剧了投资风险。小七指出，短剧行业门槛极低，“

之前网大、网剧火的时候，我们都说影视圈的门槛砸了一半，后面短剧出现直接把门槛全砸了

”。在他看来，大量外行涌入成为乱象的根源，这些外行投资人往往对影视行业一知半解，却盲目认为“短剧制作简单，只要把人凑齐就能拍

”。更令人担忧的是，部分从业者利用投资人的不专业，伺机侵占资金。”

有些制片人觉得自己无非就是‘码人’，会从制作费里克扣一部分据为己有。”小七向每经记者透露，这种偷工减料、侵占资金的行为，导致短剧质量堪忧。还有制作方纯粹奔着投资人的钱去，根本不关注剧本质量，“

投资人看不懂剧本，他们就发几个剧本让投资人挑，挑中哪个拍哪个，根本不会给出专业建议

”。数据不透明则进一步加剧了行业信任危机。小七告诉记者，短剧行业存在多种“隐性亏损”模式：部分发行方因数据不透明，拒绝向制作方结账；有些制作方收到发行方款项后，却向投资人谎称“平台未结账”，将资金据为己有，让平台和发行方无辜背锅。”

这些乱象让投资人越来越谨慎，钱也越来越难拿。“制作成本缩水近四成银发、下沉市场能否成“

避风港”？亏损压力与行业乱象，迫使短剧行业加速进入冷静期，市场呈现出明显的两极分化态势。一方面，部分实力雄厚的公司仍在坚持精品化路线，试图通过优质内容突围；另一方面，占据市场主流的中小成本剧集，则普遍选择“降本增效”。赵明告诉每经记者，短剧的主流制作成本已从80万元/部缩水至50万元/部，投资人变得愈发谨慎。在这样的背景下，不少从业者将目光投向银发群体，专攻下沉市场，拼多多等电商平台成为新的主战场。”

短剧最早就是给中老年群体看的，他们才是最忠实的观众。”

小七向每经记者表示，年轻人娱乐项目多，对短剧的容忍度低，“稍微不好看就不看了”，而中老年群体闲暇时间多，对短剧的需求稳定。拼多多等平台的特性，恰好契合了银发群体的需求和下沉剧的制作逻辑。小七发现，中老年群体对服化道的精致度要求不高，反而觉得“

画面晃悠悠、像手机拍的短视频风格”更接地气，“觉得‘这不就是我们邻村的人吗’，代入感更强

”。而电商平台推出的“看剧领金币换钱”模式，更极大激发了银发群体的追剧热情。“老年人一天刷短剧能挣一两块钱，他们很愿意花时间看。”更重要的是，银发群体的自发推广，为下沉剧带来了低成本的流量红利。”

这些老年人不仅自己看，觉得好看还会主动安利给身边的朋友，从追剧人变成了免费的推广员。”

童辉向每经记者分析道，这种“野生推广”模式，有效降低了短剧的买量成本，提升了传播效率。高完播率则成为下沉剧撬动新一轮投资的关键筹码。”

拼多多上的完播率数据比不少平台还好，因为老年人能连续看十几个小时。”小七透露，当前投资人越来越看重完播率等核心数据，而非仅仅追求爆款。银发群体带来的高完播率，让片方能够用更亮眼的数据吸引新一轮投资。“我就专门做二三十万元一部的下沉剧，目前一部剧能赚4万到6

万元，虽然单部利润不高，但胜在稳定，还能多线开机跑量。”小七说。值得注意的是，下沉市场并非“避风港”，同样存在竞争加剧风险。随着越来越多的从业者涌入，下沉剧的同质化问题开始显现。童辉提醒，下沉市场的核心依然是内容，“吃内容、吃情绪、吃节奏，这三个要素缺一不可”，只有精准把握银发群体的喜好，才能市场中立足。对于短剧行业的未来，小七和童辉都认为，冷静期的到来

并非坏事。"以前的狂热期全是赌徒，现在行业冷静下来，才能让真正想做内容的人留下来。"小七表示，他现在更倾向于制作最早最原始的短剧，聚焦银发群体需求，"我的几部作品在红果和抖音双平台上线后，连续7天登上飙升榜，数据表现很好"。赵明则向每经记者表示，短剧行业正在经历从狂热的赌徒式投资到冷静的精细化运营，从追逐爆款的流量狂欢到深耕细分市场的理性回归。重新押注银发市场后，"银龄族有望撑起流量的下沉市场，或许能为短剧行业提供一条可持续的发展路径，但如何避免同质化竞争、提升内容质量，依然是所有从业者需要面对的课题"。

## WhatsApp网页版：提升沟通效率，轻松实现高效聊天

在数字化时代，沟通方式的变化日新月异。随着智能手机的普及，即时通讯工具已经成为人们日常交流的重要方式。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版的出现无疑为用户提供了更加便捷的沟通体验。本文将探讨WhatsApp网页版如何帮助提高沟通效率，实现高效聊天。首先，WhatsApp网页版让用户在电脑上也能轻松享受即时通讯的便利。以往，用户在电脑上聊天需要通过手机与电脑同步，操作繁琐且效率低下。而WhatsApp网页版直接在浏览器中运行，用户只需登录账号，即可在电脑上实现与手机端相同的聊天功能，大大提高了沟通效率。其次，WhatsApp网页版支持多平台同步，让用户在电脑和手机之间无缝切换。无论是工作还是生活，我们都需要在不同的设备上处理各种事务。WhatsApp网页版允许用户在电脑和手机之间同步聊天记录、联系人等信息，让用户在任意设备上都能随时查看和回复消息，避免了因设备切换而造成的沟通中断。再者，WhatsApp网页版还提供了丰富的聊天功能，助力用户实现高效聊天。例如，网页版支持发送文字、图片、视频、语音等多种消息类型，满足用户多样化的沟通需求。此外，WhatsApp网页版还支持群聊、分享位置、直播等功能，让用户在聊天过程中更加便捷地分享信息。此外，WhatsApp网页版在隐私保护方面也做得相当出色。与手机端一样，网页版同样采用端到端加密技术，确保用户聊天内容的安全。这意味着，只有聊天双方才能查看消息内容，第三方无法获取，有效保护了用户的隐私。当然，使用WhatsApp网页版也有一些需要注意的地方。首先，用户需要确保电脑和手机网络连接稳定，否则可能会出现消息发送失败或延迟的情况。其次，由于网页版是基于浏览器运行的，部分用户可能会对网页版的功能和操作习惯感到不适应，需要一定时间来适应。总之，WhatsApp

---

pp网页版凭借其便捷的操作、多平台同步、丰富的聊天功能以及强大的隐私保护，为用户提供了高效、安全的沟通体验。在数字化时代，选择WhatsApp网页版，让沟通变得更加简单、高效，成为我们日常生活和工作的重要助手。未来，随着技术的不断发展，WhatsApp网页版有望进一步优化功能，为用户提供更加完善的沟通服务。让我们一起期待，WhatsApp网页版将如何引领即时通讯领域的新潮流，为我们的生活带来更多便利。

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《精选特码预测公式规律大全》](#) | [《网红三肖六码精准推荐查询》](#) | [《官方官方资料大全免费资料查询》](#) | [《最准一码必中免费资料结果》](#) | [《2026香港三肖三码免费资料》](#) | [《免费正版挂牌》](#) | [《2026资料大全公式规律公式》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

---

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证 京\(2022\)0000057](#)