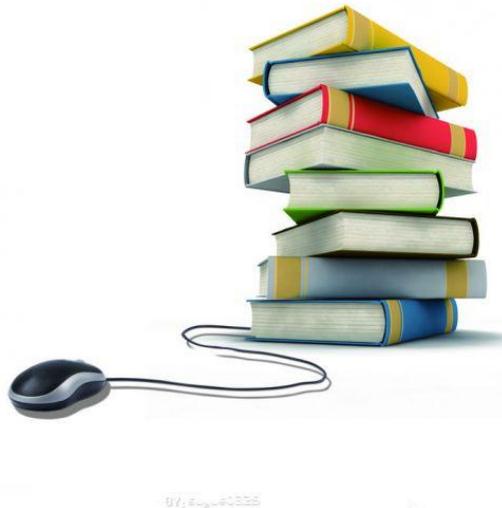




對網絡文學來說，未來最大頭的收入將會是出版、遊戲 IP 授權

來源: [鈦媒體](http://www.hksilicon.com/kb/articles/635987/IP) (<http://www.hksilicon.com/kb/articles/635987/IP>)

日期: 2014 年 11 月 07 日



騰訊收購盛大文學的消息看上去已經塵埃落定，40 到 50 億人民幣的整體收購價格，盛大文學終於找到了好下家。不過盛大文學方面向鳳凰科技回應稱，公司引入的新的投資者並非上市公司。盛大文學前 CFO 梁曉東將出任 CEO，邱文友將繼續擔任盛大文學董事長。

自 2013 年起點中文網團隊出走騰訊，以及百度收購縱橫中文網事件后，中國網絡文學市場被認為形成百度、騰訊、盛大三家巨頭爭霸的格局。此次盛大文學被賣被戰略投資，象徵著網絡文學從三巨頭變成雙寡頭格局。不論騰訊收購盛大文學是否被證實，也不論盛大文學的最終歸屬，都為盛大文學劃上悲劇的註腳。



網絡文學，未來將會是騰訊和百度之間的戰爭？

早在去年騰訊互動娛樂年度發佈會，吳文輝團隊首次亮相時，我就曾斷言網絡文學未來將會是騰訊和百度之間的戰爭。

盛大文學 10 年耕耘，擁有大量的知名網絡文學寫手和優質版權內容，目前已經擁有較為成熟的盈利模式，一個網絡文學網站，也不是光靠幾個作品、幾個文學巨匠就能撐起來的。就目前看來，盛大在內容方面最強，但渠道方面，移動端雲中書城沒有百度和騰訊的掌控力。

騰訊擁有多平台優勢，渠道優勢相當明顯，但相比來言，騰訊算是從零開始。即使吳文輝團隊高調加入，但騰訊內容建設方面相比競爭對手明顯落後一大截。不過騰訊互動娛樂基因倒是能夠幫助網絡作者實現價值最大化，文學、遊戲、漫畫、視頻等多領域打通，再加上吳文輝的江湖情節的吸引力，或許未來可以吸引大量優秀作者入駐，以彌補內容上的不足。

百度收購網絡文學排名第二的縱橫中文網后，在內容方面與起點的差距逐漸縮小。搜索引擎作為互聯網入口，百度擁有很強的渠道優勢。而百度方面，有一個騰訊和盛大都不具備的優勢：百度貼吧。每部小說都會對應一個百度貼吧，天然的就有聚合效應，而這些人正是網絡文學最為忠實的支持者。還有點至關重要的是，百度可以通過搜索引擎屏蔽掉侵犯自身權力的盜版文學網站，這將可能成為殺手鐮。



從現在來看，先發優勢的盛大已經無心戀戰，半路起家的騰訊存在天然缺陷，雙方聯合在一起，這又是一場類似於搜搜搜狗的弱弱聯合。

這場網絡文學大混戰，誰能最終取勝？

1.作為搜索引擎的百度和擁有社交關係鏈的騰訊同樣擁有強大渠道優勢。但音樂、文學等內容的最大流量本身是來自百度，雙方天然就有很高的契合度。

騰訊雖然擁有手機 QQ 瀏覽器、手機騰訊網、微信、手機 QQ 等多個渠道，但比起搜索引擎仍略有不足，騰訊的優勢是遊戲。

2.即便騰訊全資收購盛大文學，也只是在內容層面上超越了百度，但有個致命的問題是，絕大多數網文讀者都被匯聚在百度貼吧。無論是起點還是騰訊文學都缺乏這樣的社區氛圍，雖然籠絡了一批優質作者佔據了上游，但真正傳遞到用戶的下游卻被百度佔據。

這其實一定程度上會造成作者的流失，拿《百鍊成仙》作者的幻雨來說，現在已經在積極開始拓展擁有用戶的渠道。還記得去年，唐家三少入股手游公司，授權自己的作品改編成手游《唐門世界》，僅靠個人在微博、微信等公眾平台的宣傳，五個月收入就破兩千萬的事情嗎？哪裡有關注度和用戶，哪裡就會是優質作者的最重要陣地，微信未來當然也可能擁有巨大機會。

3.網絡文學早已是一個名存實亡的付費閱讀市場，90%的用戶都是盜版文學的簇擁，而真正付費閱



讀小說的用戶那其實就更少。對網絡文學來說未來最大頭的收入將會是出版、遊戲 IP 授權等。而這
對需要巨大的用戶基數做支撐，很明顯這些用戶就是盜版用戶。

免費已經是一個趨勢，但網絡文學網站又不能站出來公開宣揚自己要免費，只能通過迂迴之路，對
盜版文學網站等各種渠道的轉載，它們不僅不再打擊，反而開始默默支持。如果一本小說只有付費
用戶在那裡看，那商業化之路基本上只有等死一途.....

從付費閱讀到衍生價值，這是一場雙贏的戰爭

前段時間盛大文學開啟了 IP 零授權費的全新合作模式，在我看來這是要通過自身平台的流量以及 IP
版權去佔據遊戲的上游。而如果騰訊收購了盛大，相信仍然還會堅持這種說法，因為前不久騰訊互
動娛樂也就動漫開放了 IP 合作新策略。這裡順帶提一句，騰訊沒有選擇受眾面更廣的文學而是選擇
了動漫，可能和騰訊文學得不到市場認可有關，而這才一定程度上促進了騰訊對盛大文學的渴望。

對騰訊來說網絡文學這塊市場本身吸引力並不大，但這些網絡文學被改編成遊戲、影視、動漫后，
卻對騰訊擁有巨大的吸引力。騰訊要的是真正佔據娛樂產業的上游，以 IP 價值衡量網絡文學作品，
但不論哪方面如果單純依靠騰訊內部體系的流量都無法成功，這都需要百度的支持。