

很多故事都有发展的脉络。

2009年8月,微博正式上线。2011年1月,微信诞生。2011年,短视频行业兴起,并在2016年迎来爆发的时间节点。2016年还被誉为中国的直播元年,这一年直播行业进入爆发式增长。

2010年起,几个意气风发的湖南小伙,怀着创业的激情,踩着互联网的一次次浪潮,带着自己的企业走到了行业头部的位置。

2012年,建于上世纪50年代的湖南日报老办公楼拆除。6年后,一座新的文化地标——新湖南大厦在此崛起。2021年1月,新湖南大厦成为马栏山视频文创产业园的飞地园区。

2021年起,视频文创行业多家企业进驻新湖南大厦。2000多名挥洒青春、充满朝气且极具时代张力的年轻人,给党报大楼注入了新的元素和活力。

披荆斩棘 守正 VS 创新

2024年的春天,坐在新湖南大厦事业楼11楼宽敞简洁的办公室里,湖南西瓜创想科技有限公司创始人屈阳超聊起自己的创业故事,感慨地说:“老婆是我人生路上最重要的一笔财富。”

2011年,23岁的屈阳超处在人生的十字路口。一年前,计算机专业毕业的他来到国储电脑城打工,第三个月就做到了楼层销售冠军,收入相当不错。与此同时,他又接触了微博,看到了微博的机会。他既想在电脑城开店,又想做新媒体创业,“两样都会不得放弃。”

老婆(当时是女朋友)对他说:“同时做两件事情都会做不好,你只能选择做一件事情。”于是,屈阳超和老婆,再加上一个搭档,在微信开启了创业人生。他注册了多个账号,很快就小有斩获,粉丝达到600万。

不久后,屈阳超发现微博红利期在快速消失,他马上转向微信公众号,其中“吃喝玩乐在长沙”公众号,凭借“湖南最美城市,赶紧为你的家乡投上一票!”一帖,获得了44万的阅读量,吸粉无数。

经过3年的积累,2014年,屈阳超成立公司。“因为老婆爱吃西瓜”,附近又是芒果台,所以公司取名“西瓜”。公司成立时只有5个人,第一次招工还在百度上搜索怎么面试员工。短短几年过去,公司发展到了几百人。

屈阳超评价自己,智商并不超群,也没有出众才华,成功的秘诀在于“跟随跑”。当视频热兴起时,他毫不犹豫再次跟了上去,一直在跨越周期:短视频、MCN、直播、短剧。

今天,西瓜创想已成长作为一家基于内容创作,实现新媒体渠道精准整合营销、电商带货、短剧知识付费于一体的综合型MCN机构,公司依托核心的内容创作能力,孵化各类博主,主播超过100人,在美妆、剧情、科技、测评等内容赛道上搭建了完整的新媒体IP账号矩阵,全网粉丝合计1.8亿,年度视频总播放量近百亿次,视频和直播带货GMV达2亿元,公司为国内外众多一线品牌提供优质的品效合一的新媒体服务。

在新湖南大厦另一栋楼里,有着屈阳超的朋友——长沙美哒网络科技有限公司创始人杨爽。两家公司类型相似,规模接近,办公室的面积都是三层楼。屈阳超说,他们之间,合作大于竞争。

在刚过去不久的三八国际妇女节,长沙美哒网络科技有限公司取得了不俗的收成。美哒主要深耕于短视频领域。依托抖音、小红书、快手及微信等主流平台,凭借强大的内容研发与生产体系,成熟完善的推品策略,打造美妆、母婴、科技、美食等多元内容矩阵。

美哒走到今天也并非一帆风顺。2010年,大学化学专业毕业的杨爽和几个朋友一起创业,2014年进入微信公众号赛道。处于

红利期的公司一下子赚了不少钱,“赚了钱就有点飘,于是就想做一些高大上的事情,做原创号。”为了获得足够的粉丝,2018年一口气砸下3000多万做流量推广。流量是“蹭蹭蹭”上来了,但由于没有足够的转化率,新获的粉丝没多久就流失殆尽。

“一下子砸了这么大的窟窿,当时确实很痛苦,熬了一年多,终于把现在的模式跑通了。”今天的杨爽谈起来已经是云淡风轻。作为较早一批进入短视频、MCN行业者,一个迎风生长的春天又展现在他面前。

美哒的发展,一直坚持“创新”二字,根据市场不断进行调整,保持市场竞争力。创新包括几个方面,一是业务结构的调整,对商家的服务,由原来100%品宣模式转变为品宣占40%、带货占60%的模式;二是业务内容的扩展,由原来只做美妆,到增加母婴、3C等;三是业务平台的延展,由原来抖音占90%多,转为小红书占到20%多;四是内部机构进一步降本增效,让旗下达人的团队配比更加灵活高效。

2023年,美哒成立电商团队及短剧项目组,彻底跑通了短视频内容生产、品牌传播、电商带货的商业链路运营模式。

至此,成立不到十年的美哒已成长为全国移动新媒体内容孵化顶尖的MCN机构。自孵化达人100+,全网累计用户覆盖2亿+,累计播放量达200亿+,成为了深受新消费品牌喜爱的市场营销好伙伴。

虽年少成名,但屈阳超和杨爽都有着清醒的头脑。屈阳超说,不会去引领和超越市场,那是“特别牛的人”才能做的事。杨爽说,所谓引领市场,就是能够在更早的时间预判未来的市场变化,从而去满足市场。

毋庸置疑,视频文创产业是个年轻人扎堆涌入的新领域,在新湖南大厦里创业的年轻人多为“8090”后,甚至还有更新的新时代。到底什么时候该激进,什么时候该保守,守正创新之间如何平衡,时时考验着创业者的胆量与目光。

一条交通大动脉贯通长沙城南城北,从清晨到子夜车水马龙、川流不息,这就是连接长沙、湘潭、岳阳市的美蓉路。而美蓉中路又是省会核心区,两侧高楼林立,工、农、中、建、交、邮六大国有银行省级分行齐聚于此。新湖南大厦以挺拔的身姿直插云霄,屹立于侧。

作为马栏山视频文创产业园的飞地,新湖南大厦三年内已成功引进西瓜创想、美哒文化、奇葩游戏、鸭梨传媒等视频文创类企业14家,注册面积约3.7万平方米。这些企业年产值达到30亿元,覆盖的产业包括短视频制作及运营、精准流量管理、直播带货、BT游戏发行及运营和技术研发、MCN达人孵化及内容创作、短剧创作与制作等。

湖南日报社副总编辑、湖南日报传媒中心有限公司执行董事张云梦介绍,入驻新湖南大厦的视频文创类企业,在创新产业业态,奔向新的蓝海,为各行各业企业赋能等方面,都堪称业界标杆。

这些企业的到来,也影响和改变着党报集团。2022年4月,湖南日报报业集团紧扣视频业务,以新湖南大厦为物理空间,创新建立新湖南媒体视频产业基地,探索以“文创+科创”运营模式,形

成一条可提供视频内容生产、产品研发、行业应用、人才培养、企业孵化、产权交易、智能技术、平台建设等功能完善的产业链,成为泛马栏山片区特色产业空间。

2022年,三湘都市报秒视频APP正式上线,20多个新闻IP全网传播数据每年超过100亿,新媒体营收与利润连续3年翻番;2023年,湖南日报报业集团启动“新星计划”,扶持新媒体垂直账号孵化;2023年,为突出新湖南大厦“飞地”特色,湖南日报报业集团斥资300万元在事业楼14楼打造视频直播基地;2024年4月,曾创下单次浏览量破四亿的“军哥说新闻”,在直播基地进行了第一场直播带货……

因为两栋“竖起来”的飞地,作为省级党媒,《湖南日报》、新湖南客户端等媒体平台和长沙建设全球研发中心城市的梦想结合的更为紧密,而不再仅仅是新闻主体和客体的关系。

2024年这个春天,习近平总书记在湖南考察时指出,科技创新是发展新质生产力的核心要素。总书记的话语,激发出湖南以“文化+科技”进行文旅融合的全新生机,让马栏山视频文创产业园内新业态、新产业、新场景潮涌不息。

展望未来,屈阳超的目标是在两年

笑傲江湖 拥抱世界 VS 回到家乡

四年前,一款叫做《大秦帝国》的游戏在韩国登陆,立刻吸引了新老玩家们注意。

游戏中,有不少春秋战国时期的古诗词,为韩文翻译增加了难度。由于中韩一衣带水,自古就渊源很深,韩国人很早就对中国传统文化有高度认同度。运营团队反复讨论之后,决定不翻译古典诗词,让这些古香古色的汉文直接出现在游戏场景中。

没想到,一位韩国玩家很快自发将游戏里的所有诗词翻译成了韩文。由此,也可见中国味的游戏在当地的欢迎程度。

运营《大秦帝国》韩文版的,是置身在新湖南大厦的湖南奇葩乐游网络科技有限公司,一家集手机BT游戏发行、运营和技术研发于一体的高新技术企业。

四年海外业务试水成功,奇葩游戏创始人廖高鹏决定启动英文国家发行计划。准备从欧美开始布局,再推行到菲律宾和印度等国家。

创业12载,常德人廖高鹏已经将近百款手游改造成低折扣模式并推成爆款的套路玩得炉火纯青。

2012年,大学毕业一年多的廖高鹏创业做网页游戏,赚到了第一桶金。2016年底转型做手游,进入BT赛道,做游戏行业的拼多多,收购已经“过气”的老游戏进行二次开发、发行运营。因为不需做原创开发,成本低得多,市场价格也低得多。老游戏焕发新生命,获得了新收益。2023年,奇葩游戏收购了网易运营3年的《三国如龙传》,进行二次开发运营后,获得了5000多万元的收入。

下一步,奇葩游戏的定位将是做全球化的游戏界的“拼多多”。由于韩国等东南亚游戏业务的拓展,奇葩游戏在香港也设有办公室,并频繁前往。但廖高鹏最喜欢的城市,还是烟火味最浓的长沙。

廖高鹏不是个例。对于一

批视频文创领域的湘军来说,一边是情感上的乡土情结,一边是经营战略上的全球格局。两者并存,毫不违和。

2023年开始,抖音电商喊出全域一体的口号,以“FACT+S全域经营方法论”为平台商家打开持续经营之路。

鸭梨互动创始人龙斌视之为抖音电商货架场运营的2.0阶段。鸭梨开始帮助商家进行货架场的精细化耕耘,全力实现内容场和货架场整体化,取得了新的突破。

2020年在杭州注册的鸭梨互动,踩准了抖音转型升级的所有节点。作为抖音电商全案运营服务商,鸭梨是TEENIE WEENIE、波司登、思加图、野兽派等大牌的抖音电商幕后操盘手。曾帮助TEENIE WEENIE实现单场成交额破1800万,月成交额超2亿的成绩。

鸭梨的创始人团队,中学都在长沙雅礼中学就读。鸭梨两个字,本身就是雅礼的谐音。

近些年,长沙全力打造“迎老乡、回故乡、建家乡”工作品牌,规模不断壮大,效应持续增强。在长沙与湘商双向奔赴的时代背景下,鸭梨全面实施长沙和杭州“双城”战略。

龙斌于2021年6月在长沙视频文创高地——马栏山视频文创产业园注册湖南鸭梨传媒有限公司,并择址新湖南大厦运营。

事实上,对代运营大服饰类的鸭梨传媒来说,长沙与杭州相比有着先天的不足,一是没有服装供应链,二是直播业基础薄弱。龙斌带了一个管理团队和几个主播来到长沙掌盘、打板,迅速培养出了本土专业的管理、运营、直播团队,以数字化平台为支撑,为广大消费者提供丰富有趣的图文、视频以及直播等高质量内容。最初的阶段,龙斌三分之二的工作时间在长沙,而现在,他只需半个月回来一次。

面对疫情前后经济缓行的巨大压力,湖南鸭梨传媒业绩涨幅惊人,2022年代运营品牌店铺合计GMV达到2.95亿元,2023年超过10亿元,今年前两个月已完成2.3亿元。

▲鸭梨传媒拍摄创作的日常图景。李治 摄
▼在奇葩游戏里展示才华的年轻人。范远志 摄

放眼未来 下棋看五步 VS 紧抓风口

内将品效合一做到全国头部,这样更能吸引用户;把小程序短剧全链路做到第一方阵,在新的赛道形成竞争优势。在推出了《愤怒的她》《王者》等热播小程序短剧的基础上,西瓜创想正在筹拍更为优质的剧集。

在屈阳超眼里,上市不再是一件可望不可即的事情。或许某个契机触发,就能扭开进军资本市场的旋钮。但他表示,不会为上市而上市,更不会为圈钱而上市。

下棋看五步。每次重大决策前,杨爽注重分析每一步走出后,能不能稳步放大,能不能规模化,如果不能,则不会去做。

忧患意识较重的杨爽把“活下去”挂在嘴边。他认为,短视频已经成为一个常态,不论是购物还是娱乐,用户已经习惯这种方式,这个趋势不会改变。但,抖音等平台越来越卷,MCN行业竞争越来越激烈,广告客户群可能消费降级,公司要做的,是努力进行业务升级、模式升级、质量升级,并进行跨平台运营,探索短剧等一些新的业务逻辑。

虽然直播行业已经火爆了几年,但在龙斌看来,直播行业仍然有很大的发展空间。将传统影视、综艺元素融入直播,直播内容的迭代正在尝试之中。抖音

音商城未来还有很大的潜力,通过和顾客沟通,生产顾客需要的产品,从而影响品牌,这里面蕴含着新的商机。

在廖高鹏看来,未来5-10年长沙的游戏产业可能会有一个小的爆发期,全球消费降级的趋势已经形成,让游戏界的拼多多适用全球高科技成果,加速出海步伐是当务之急。为此,奇葩游戏已经让ChatGPT参与了游戏改版设计。如果Sora的市场应用端口规模化打开,奇葩游戏会是首批试用企业。

通过与马栏山视频文创产业园的合作,新湖南大厦进一步丰富了视频文创产业生态,同时也以高端的楼宇品质、优质的物业服务、优越的地理位置以及背靠党报传媒的强大媒体平台资源等,为各视频文创企业入驻马栏山飞地提供了更丰富优质的选择。下一步,入驻企业希望在场景打造、实习基地建设方面,与湖南日报报业集团有着更深入的融合和交互。

在马栏山视频文创产业高歌猛进、奋勇争先的时代潮流中,新湖南大厦“飞地”里这群年轻人也将紧紧抓住风口,展翅翱翔在新蓝海。

① 西瓜创想直播间的年轻人。
② 长沙美哒网络科技有限公司。
③ 在新湖南大厦,有不少年轻人在视频文创产业一线挥洒青春与才华。
(①②③均为范远志 摄)