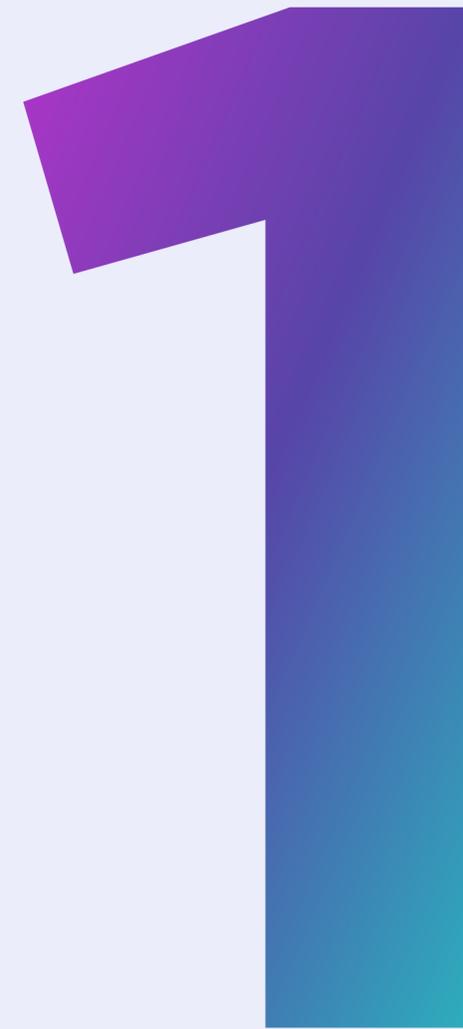


## | 短剧破圈-解锁跻身“爆款的精品化路径

- ◆ 品牌名称：北京和光雨露传媒有限公司
- ◆ 所属行业：自媒体
- ◆ 执行时间：2023.07.01-08.01
- ◆ 参选类别：数智营销类

**BACKGROUND**

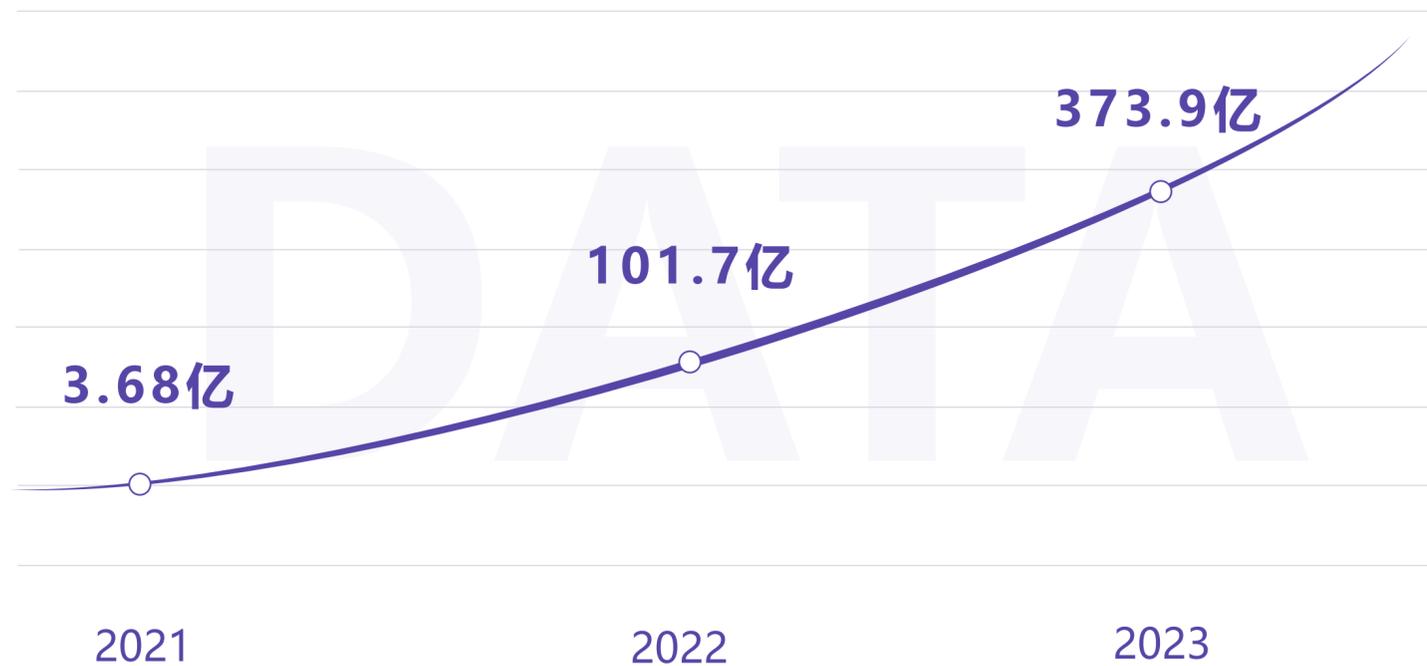
项目背景



# 行业分析

Platform Data

## 短剧市场规模 (亿元)



短剧市场规模在短短几年内迅速扩大，据预测：

**到2025年，短剧市场规模有望突破千亿级别**

## 主要平台及其市场份额



**30%—50%**

短视频平台如抖音、快手等



**20%—30%**

长视频平台如腾讯视频、优酷、爱奇艺等



市场份额相对较小

其他内容制作公司

**行业发展的关键词：精品化、题材多样化、品牌合作与跨界合作、短视频平台高曝光度、政策支持与规范化**

# 市场前景

Expectation

更快输送

**5G**技术

提升内容质量和用户体验

多元发展

**AI**剪辑

提升短剧的创新性

精准营销

**AI**技术

提高用户粘性和付费意愿

规范秩序

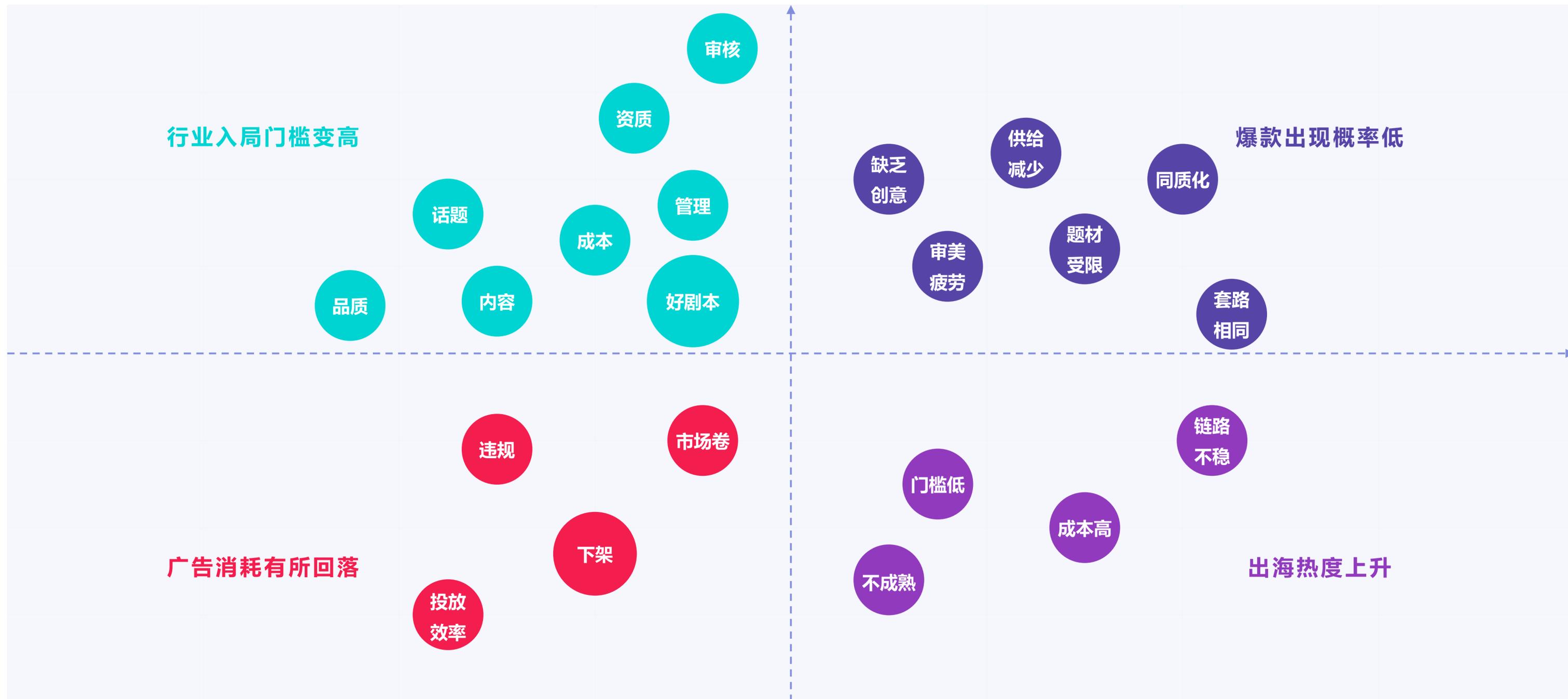
**政策**环境

正向创作、鼓励文化出口

「 相关法规及政策可以促进短剧市场的扩大，增加短剧的受众群体和市场份额 」

# 目前难点

Difficulty



行业入局门槛变高

审核

资质

话题

管理

成本

好剧本

品质

内容

缺乏创意

供给减少

爆款出现概率低

同质化

审美疲劳

题材受限

套路相同

市场卷

违规

门槛低

链路不稳

下架

成本高

广告消耗有所回落

投放效率

不成熟

出海热度上升

# 需求目标

Goal

**110%**

整体ROI

**200w**

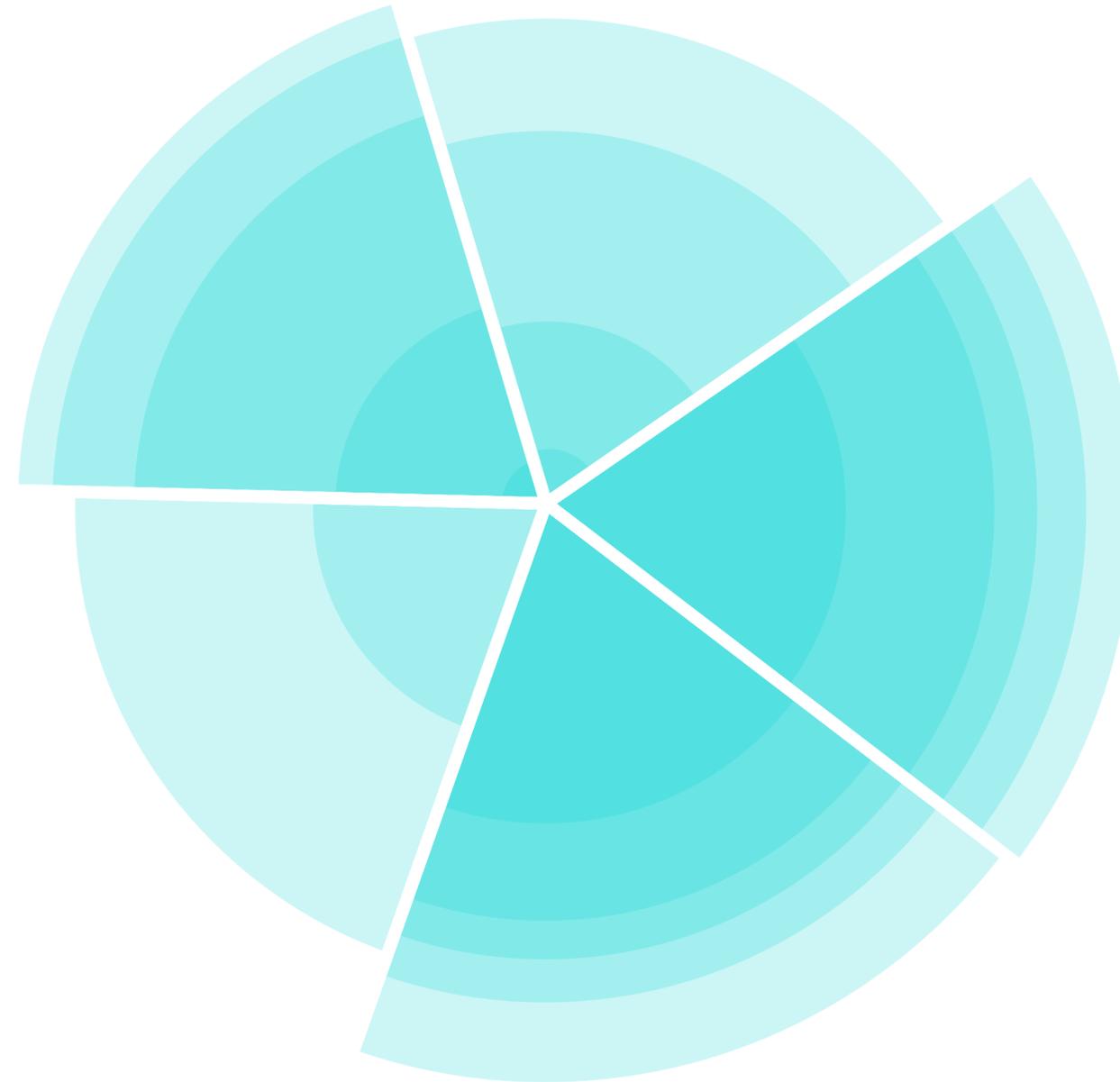
整体消耗

**↓ 10%**

转化成本

**+15%**

充值率





2

深度拆解内容及受众

“剧”好看

# 剧情好看

Story

## 弃婚之龙帅逆袭

### 剧本特点

节奏

开局3集讲人物关系清晰呈现

卡点

男主婚事→女配增加嫁妆→男主受羞辱→男主妈妈昏倒→男主被质疑→小反派挑衅男主→仇家拿权势压迫男主→男主和反派对峙→女主遇袭→幕后反派现场密谋→女主叶家被打压→叶家打压→女主遭遇危机→幕后BOSS现身→宴会男主对峙反派

爽点

男主签退婚书→女主动婚男主→女主拯救男主男主赢了张少→→男主拯救女主→打脸势力的沈家周家→战神身份暴露→解决幕后反派

打压点

男主被质疑、被反派挑衅、女主被欺辱危机

话题和争议点

婚约、拜金岳母、底层人士和上流阶层的冲突

人设

有创新、区别于脸谱化反派、配角人设立体真实

台词

①直击痛点，情绪拉满；②立体真实，有代入感；③霸道总裁，保护欲，引起共鸣

# 细节好看

Detail

## 把握内核

矛盾冲突推动情节进展，拉起观众情绪

快节奏的同时兼顾叙事，把情节交代清楚

运镜有创意，画面精致，吸引人，减少穿帮

演员，颜值要高，演技精湛，表演自然，让观众快速代入

抓人眼球的开头，反转逻辑要严谨，提前规避不合理戏份

人设更立体，拒绝无脑打压

## 格局打开

扬长避短，一切为效果服务

男频剧也要兼顾女观众



IP改编

都市

战神

爽剧

逆袭

# 链路选择

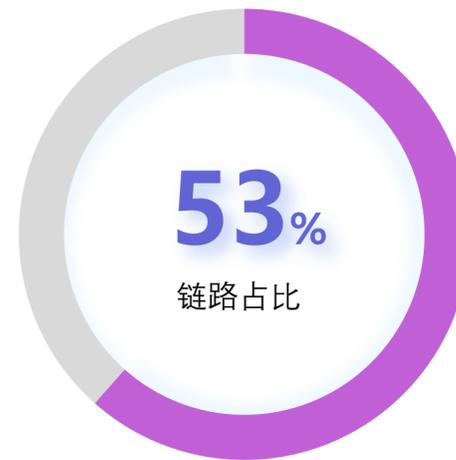
Link



## 字节（抖音）小程序

- 站内闭环，链路短，成本低
- 对成本和roi的把控要求较高
- 长期规划打通复访，挂载等能力
- 帮助广告主提升后链路收益

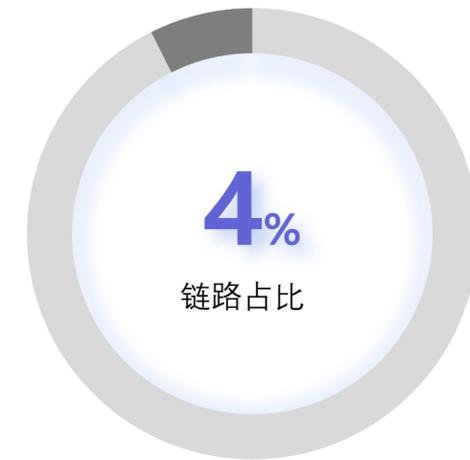
VS



## 微信小程序

- 链路成熟，二次触达高
- 复访能力强
- 综合roi能力强
- 短期重点增量链路

VS



## 快应用

- 兼顾抖音、微信链路优势
- 目前有快应用能力的客户较少
- 暂无分销，因为量级不大
- 具有明显跑量&成本优势
- 是版权方重点发力拓量方向

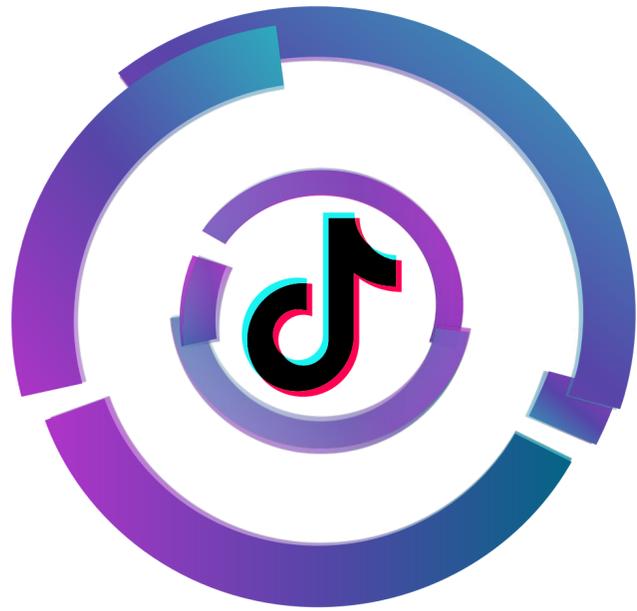
● 链路现状    ● 链路潜力

最终确定链路：微信小程序

• 广告点击→落地页→微信小程序→付费剧集

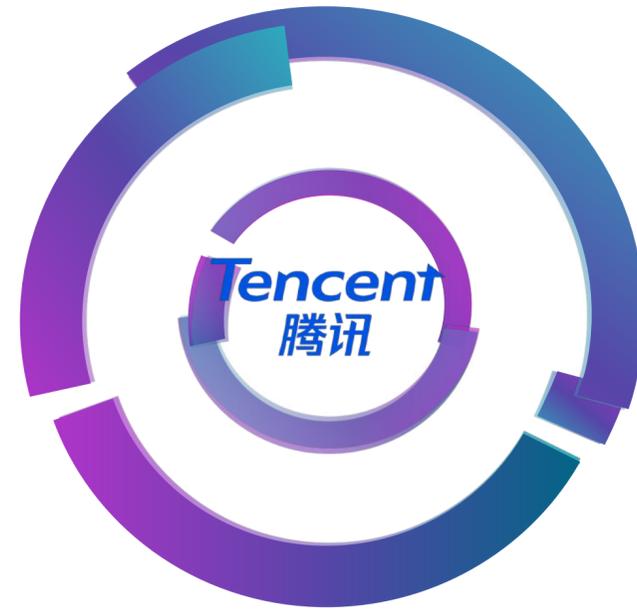
# 渠道选择

Channel



**6000w+**

抖音短剧大盘日耗



**1000w+**

腾讯短剧大盘日耗



**300w+**

腾讯短剧大盘日耗



**300w+**

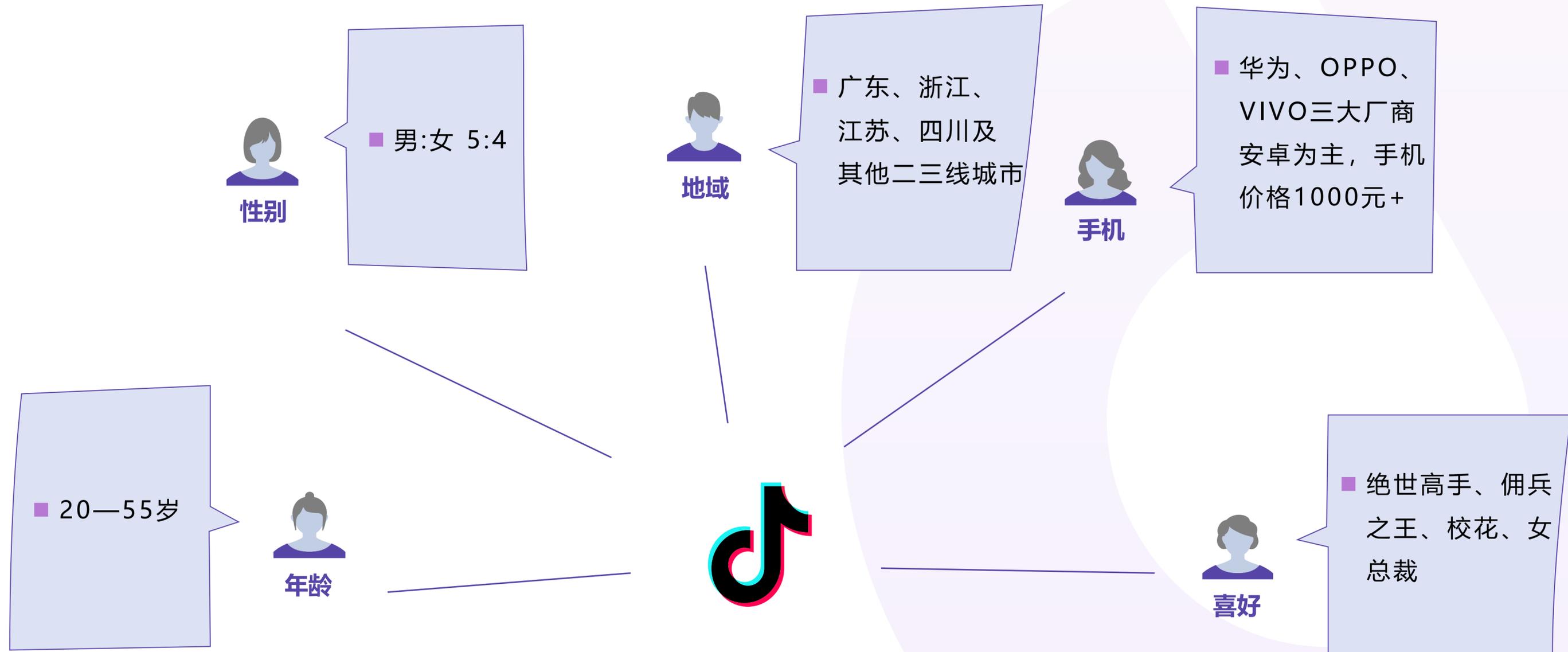
腾讯短剧大盘日耗



综合首选，抖音投放

# 用户画像

User Portrait



# 营销推广及运营投放策略

“剧”精彩



# 精彩布局

Layout

## 免费流量，内有乾坤

①官方布局——每日更新剧透；②流量运营——新剧宣发预热



## 付费流量，生死之战



定向前期较窄，跑出转化后逐步放开人群扩大量级

快速切入起量点，多户多充值模板分主体测试，覆盖人群更广，起量更快

投放初期使用最大转化模式，快速筛选出优质素材转入常规投放

账户起量+一键起量工具，加速常规广告探索；广告出现衰退迹象通过一键起量刺激，延续广告生命周期



结合注册成本、人均产出、转化率等数据，制定合理出价范围  
结合转化成本及回收，比对用户付费情况及前端转化成本，通过卡、漏等回传策略，拉高账户出价空间，提升计划竞争力

# 基建策略

capital Construction

## 计划上新

### 新账户冷启动

同一批素材3-5条计划  
阶梯出价  
同时开启测试

### 老账户维稳增长

每日计划上新3-5条  
关注计划跑量情况  
及时更替补充

## 时段选择



流量高点提升计划起量概率  
午间12—14点  
晚间19—22点

电商大促期间  
减少在投计划数量  
抓住节假日  
流量高峰期投放机会

## 及时调整计划

- 相同计划开启测试3-4小时，无明显起量趋势关停，新建补充
- 部分计划起量，量级较低计划进行关停/删除
- 头部计划消耗放缓：通过ad后台计划诊断观测计划状态，适当提升出价5%/开启一键起量，延缓计划衰退
- 计划补充：3-5条批量开启上新，多元化搭建新计划

## 素材上新

### 素材品质把控

素材时长3min左右  
开头黄金3秒  
故事转折冲突  
结尾处留有悬念  
单账户保持日更10-15条新素材

# 增量策略

increment

## 调整测试预算

首测预算**2000**

付费率约**7%**左右



测试预算**3000**

付费率提升到**19%**

ROI为**85%**

ROI达到**95%**

ROI提升到**126%**

## 调整赠送金方式

让用户可以顺利看到预设的爆点  
首充和复充率都得到大幅度提升

## 调整付费集数

客户默认初始付费  
集数第**9**集



首次付费  
集数第**12**集

## 调整首充金额

原首充**39.9**元  
调整为**29.9**元

付费率提升到**30%**左右

## 调整出价

原出价**85**元→调整为**102**元

大幅度提高消耗  
时段最高消耗达到**23w/h**

# 4

**爆款素材制造及方法论**

“剧”上头

# 爆款素材结构A：冲突1-冲突2-反转

Material

视频时长：40s左右

冲突1

冲突2

反转  
迎来高潮

- a. 故事结构简单，设置多次冲突，为最后的一次大反转做铺垫
- b. 前期对话主要以情绪渲染为目的，方便引导观众带入

开头 (1-7s)  
冲突1-被奚落嘲讽而止



1/3 (20-30s)  
冲突2-男配登场继续雪上加霜



2/3 (17-30s)  
待反转-身份揭露前夏然



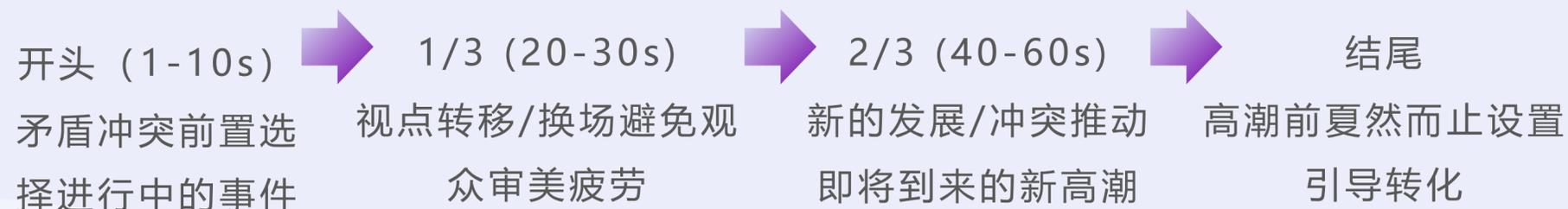
# 爆款素材结构B：冲突1-反转1-冲突2-反转2

Material

视频时长：1min左右



- a. 故事结构相对完整，情节紧凑，设置两次反转，一波三折
- b. 两次反转第一次多为逆向（不利于男主）反转，第二次为正向（利于男主）反转。



女主登场，缓解局势



双方对峙，一触即发



女配挑衅，新的发展

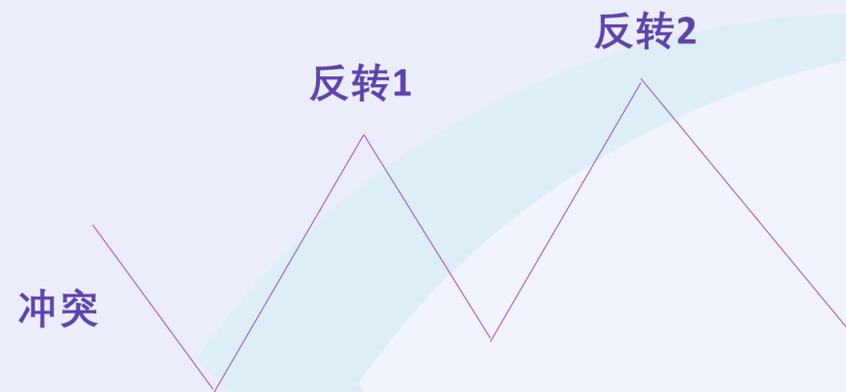


结尾悬念，吸引观看

# 爆款素材结构C：冲突1-反转1-反转2

Material

视频时长：40s左右



- a. 连续反转，视频节奏快
- b. 多次反转带来更强的情绪冲突

开头 (1-7s)  
冲突1-人物对话 (询问)



1/3 (5-10s)  
反转1-穷小子形成反转  
传递大量信息



2/3 (10-20s)  
反转2-女总裁欲求婚穷  
小子，再次形成反转



# 剪辑手法

Montage

## 精简剧情选段

保留原始情节与对话，精简剧情，加快节奏，突出**主要矛盾**

a. 选择矛盾集中，有反转的情节

b. 选择有美女/帅哥出场的情节



## 混剪等二次创作

对短剧进行解构与重构，抓取主要矛盾，增加叙事节奏



- 类型：新增旁白/解说/说书、
- 多素材混剪
- 特点：节奏感强、故事生动完整

- 类型：原剧精彩对话 + 音乐素材混剪
- 特点：节奏感强，对话增强氛围感，对话信息量大，简洁精炼

# 审核要素

Examine

违法暴力镜头

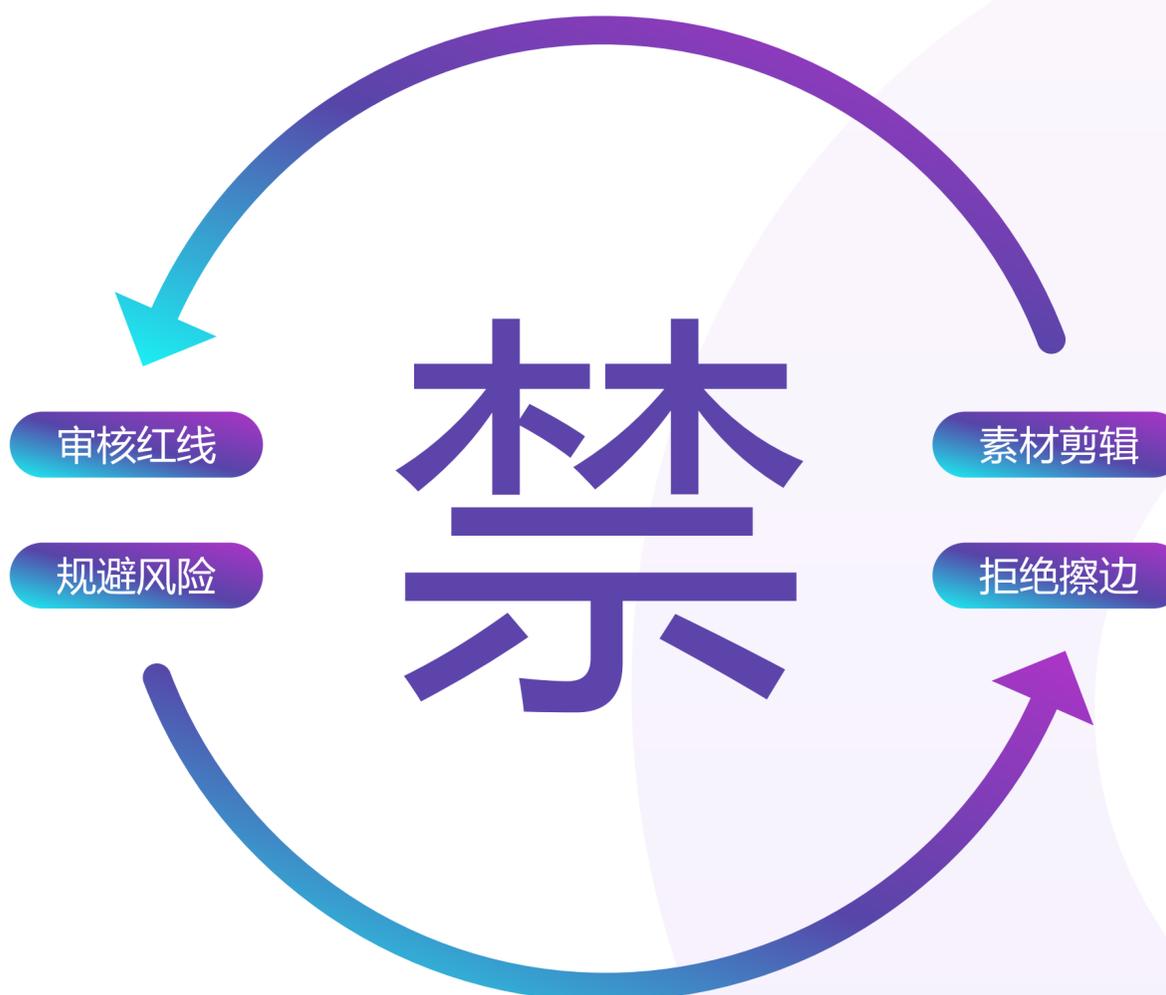
血腥镜头模糊处理

脏话要打码或消音

过度裸露和暗示镜头

侮辱性词汇

错别字及敏感信息

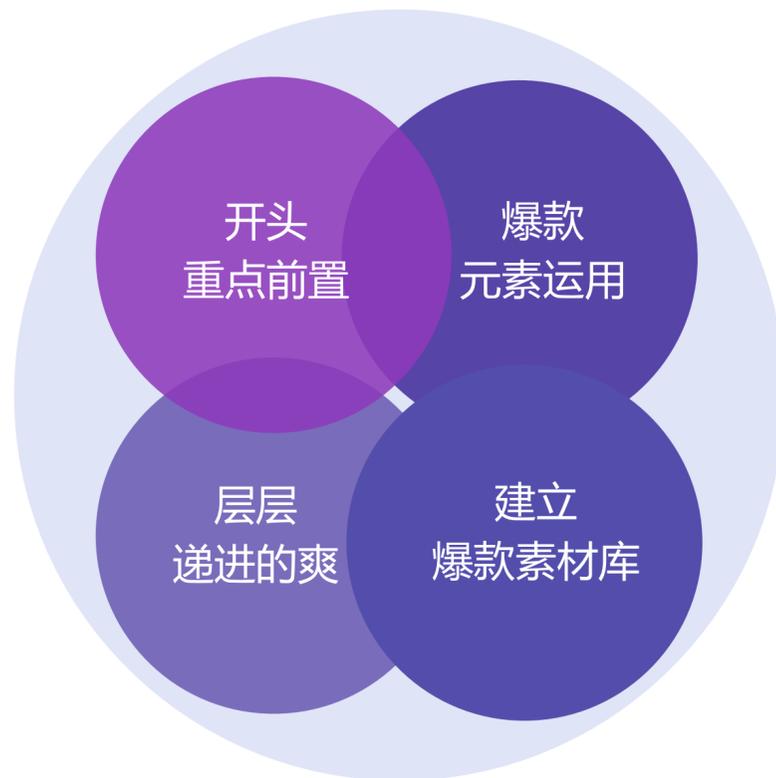


「 让短剧及素材内容健康向上发展，具有更舒适的体验感 」

# 素材爆量方法论

Methodology

## 爆款逻辑



## 爆款形式

采用精华片段混剪和旁白解说的形式

黄金3秒，开局重点前置  
用足够的冲击力牢牢抓住观众视线  
一般选取冲突事件或危机事件

中间详细展开剧情  
剧情/解说片段情绪有足够的爆发力  
有虐点、爽点或反转

最后一定要留悬念  
用钩子引导观众看全集

# 效果数据

Data



公域流量

商域流量

外域流量

私域流量