

《乡村爱情》的“土味”盲盒彻底火了，3月5日第一批盲盒预售6小时便售罄。甚至在官方还未发货时，“期货盲盒”已经开始升值。《证券日报》记者发现，在发售三天后，二手交易平台闲鱼上，一套原本售价236元的《乡村爱情》系列盲盒的价格已经被提至260元。

据了解，该系列盲盒出自流媒体平台优酷之手。“乡村爱情是知名度很高的IP，尽管其受众年龄偏大，与盲盒产品的主流受众年龄段有差距，但优酷这次大胆的尝试仍掀起了很大的浪花，无论是从促进衍生品销量，还是从增加《乡村爱情13》这部剧的热度来看，都是非常成功的营销案例。”一位传媒行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，今年优酷似乎是“开窍了”。

### 《乡村爱情》盲盒火爆

盲盒成了“破圈”的绝佳路径。3月5日，优酷官方推出了《乡村爱情》系列盲盒，同时“乡村爱情出盲盒了”话题瞬间冲上微博热搜，在这一话题下有2619万阅读、1.2万讨论量，足以证实这一IP的热度。

据悉，这套盲盒套装由5个手办组成，分别是剧中人气角色：谢广坤、赵四、刘能、谢大脚、宋晓峰，与常规盲盒的玩法无异：该系列盲盒包含4款常规款加1款隐藏款。

记者注意到，该系列盲盒购买链接是天猫优酷模玩旗舰店，在这系列盲盒上架前，优酷也曾试水过盲盒生意，销量最好的是“西西幼稚园——吃吃系列二代盲盒”，但总销量仅为329个。

《乡村爱情》盲盒一上架就成为销量担当，该系列盲盒3月5日开始预售，第一批预售上线6小时即售罄，天猫旗舰店销量纪录显示，截至3月8日16时，该系列盲盒三天时间销量已经突破1.23万个。

“这系列盲盒首批产量并不多，可以看出优酷试探市场的态度，事实上这场策划可以看作是一次成功的营销事件，以乡村爱情的国民度带起话题热度，从而吸引流量。”悦东文化CEO师焯东在接受《证券日报》记者采访时表示，除了营销效果外，该系列盲盒的推出也有助于平台收入多元化，“尽管国内影视行业发展迅速，内容丰富，但对应的收入模型仍较为简单，更依赖于‘直接收入’，比如电影票房、电视剧买断或付费分账。如果能依靠衍生品产生收入，IP产业链闭环才算完整。”

优酷总算“开窍了”？

2021年开年，优酷的“气质”有了变化。除了《乡村爱情13》外，优酷接连上映《上阳赋》《山河令》等几部独家大剧。根据优酷发布的《2021春节假期在线视频数据报告》显示，1月28日到2月16日，该平台超过23亿人次上网刷剧观影，同比增长20%。

其中豆瓣评分8.6分的《山河令》依靠“加更打投”的新玩法推高了优酷的热度，即购买会员卡，获得“琉璃甲”（剧中关键道具），凭借“琉璃甲”解锁剧集更新、主创“云见面会”等福利。在该玩法推出5天后，粉丝便已凑齐超1亿“琉璃甲”，排名第一的粉丝贡献了近10.9万块“琉璃甲”。一位网友称，为了助力“琉璃甲”，有粉丝充值了200年会员。

这让业内又充满期待，优酷还能重回巅峰吗？

优酷是国内流媒体平台的先行者，2010年12月份，优酷上市，成为中国“视频网站第一股”，那一年爱奇艺刚刚诞生。8个月后，当时流媒体平台“一哥”土豆网也登陆纳斯达克，结果遭遇全球股市暴跌，美国投资者做空中概股的风潮正胜。土豆网上市首日破发，“一哥”位置轮换，优酷成为龙头。

两家巨头的混战，以土豆网、优酷换股合并的结局收尾，合并后，合一集团(优酷土豆)稳居市场份额第一的宝座。2015年11月份，阿里收购优酷土豆，为阿里进军文娱行业迈出重要的一步。

2016年4月份，优酷土豆在私有化的浪潮中宣布退市，当时公司董事局主席兼CEO古永锵称“计划三年内在国内上市”。同年10月份，古永锵最后一次以优酷土豆CEO的身份亮相，他回顾了十年来优酷成长，历数当年的辉煌。4天之后，古永锵以内部信的形式，宣告自己这一段创业历程的结束。

在此后几年中，“优酷土豆”慢慢变成了大家熟知的“优酷”，并未能如愿在国内上市。而另一方面，爱奇艺、腾讯视频迅速崛起，纷纷宣布会员数量过亿，优酷最近一次公布会员数量还停留在2016年。

“事实上，作为阿里在文娱行业最资深的窗口，优酷手中拥有的独家内容并不弱，比如《乡村爱情》系列剧、德云社所有相声线上专场、自制综艺《这！就是...》系列等，都是国民度非常高的内容，同时优酷也具备互联网基因，舍得花成本做产品，但优酷怎么就‘落后’了呢？”上述传媒行业分析在接受《证券日报》记者采访时表示，优酷过去几年的会员规则、营销玩法单一，尤其是在能拉动核心数据的爆款产品出现后，规则没有及时跟上，比如曾经的世界杯、《长安十二时辰》，都没有很好地利用头部内容的流量拉动会员数量，“最近的《山河令》的玩法明显就是‘开窍了’”。

阿里2021财年第三季度财报显示，截至2020年12月31日，阿里文娱集团所属的数字媒体与娱乐业务在报告期内实现收入80.79亿元，其中优酷的日均付费用户持续增长，同比增长约30%。财报称增长原因是优质的用户体验、原创内容的吸引力以及88VIP会员计划的持续贡献。