



如今,不少年轻人热衷于为“耳朵”花钱。

睡前、通勤、家务、健身……在很多生活场景中,耳机已成为不少人的标配。随着在线音频行业的快速发展,声音消费正逐渐成为一种新的潮流。

# 在线音频行业崛起 焕发消费新“声”机

## 8年花费上万元买400多部广播剧

“我购买广播剧已经有七八年了,现在仍然会经常购买。”36岁的郑泽鲲是广播剧的资深爱好者。

他告诉记者,自己是从2016年开始接触并购买广播剧的。直到今天,郑泽鲲仍清楚地记得,自己购买的第一部广播剧费用为25.9元。

“当时购买广播剧的人还不多,属于比较小众的爱好,因此能购买的作品也相对较少。但近年来,身边的‘剧友’越来越多,作品

的选择也越来越广。”郑泽鲲说。

“累了、睡前、一个人的时候,我都会听听广播剧,算是一种放松的方式,也可以缓解压力。”郑泽鲲表示,自己累计听了8年,买了400多部广播剧,最便宜的十几元,最贵的近40元,“按照平均一部25元计算,400部也有1万元了。”

“广播剧有免费的,也有付费的。如果是很喜欢的作品或者CV(配音演员),我就会花钱购买,这也算是对他们的一种

支持。”郑泽鲲告诉记者。

和郑泽鲲一样,为“耳朵”花钱的年轻人也不在少数。

起初,“95后”林晓只是利用某音频平台的免费资源,但很快他就发现,那些真正吸引他的高质量有声书,往往需要会员才能畅听无阻。在反复权衡之后,他花了148元,购买了该APP的会员服务。“两年时间,累计听的有声书有30多本,找到了一种在忙碌生活中放松和充实自己的方式。”

## 在线音频的多元化收入模式

记者了解到,目前播客常见的盈利形式包括广告、品牌赞助、付费会员和打赏。

广告是最常见的盈利方式之一。播客可以在节目开头、结尾或中间插入广告,或者在节目简介中提及购买途径和优惠信息,引导听众购买。这种广告形式相对高效,能够为播客带来一定的收入。

此外,一些品牌会赞助播客节目,在节目中进行品牌宣传。例如,某些播客节目会在内容中自然融入品牌元素,或者专门制作关于品牌的节目,以实现品牌与内容的深度结合。

付费内容是近年来逐渐兴起的。播客可以尝试将部分节目设置为付费内容,听众需要

支付一定的费用才能收听。

而会员则是另一种常见的盈利方式。有的播客为会员提供额外的权益和服务,如更清晰的音质、专属会员福利等。听众可以通过支付会员费成为会员,享受这些额外的权益。

对于普通的素人播客来说,听众的打赏和捐赠也是其收入来源之一。

## 在线音频行业崛起 声音消费升温

随着声音消费场景的不断拓宽,在线音频行业迎来了新的发展机遇。

晚上10时,播客《日谈公园》最新一期《蔬菜的门道有多深》结束了一个多小时的播放,不少听众在评论区留言——“每晚必听,不听睡不着”“反复听了很多遍,还是很有意思”……像这样的深夜电台,是不少听众的“睡前仪式感”。数据显示,《日谈公园》的累计播放量已超10亿。

另一档作为观察类播客的《展开讲讲》,内容多围绕书籍、电影、电视剧及综艺。在11月23日更新的最新一期节目中,电影《好东西》导演做客,截至记者发稿时,该期节目的播放量达34.8万。

随着在线音频行业的快速发展,声音消费逐渐升温。数据显示,2023年在线音频行业市场规模达250亿元,近五年年均复合增长率为35.12%,预计2024年将增至287亿元。根据《中国在线音频行业大数据

研究与消费行为调查数据》显示,2024年中国在线音频用户规模达到了5.4亿人。

与此同时,音频平台的用户付费率也在不断提高,用户的付费习惯逐渐养成。五成左右的用户愿意为人文艺术方面(50.80%)与知识技能方面(49.52%)的音频内容付费。47.16%的用户愿意为生活方面(旅游、时尚、健身等)的音频内容付费,36.01%的用户则为心理情感方面的内容付费。

## 在线音频满足了用户伴随性收听需求

声音消费为何如此火爆?业内人士指出,在线音频满足了用户伴随性的收听需求,与视频、文字等其他媒介相比,声音具有独特的陪伴属性,可以在不占用双眼的情况下,为用户营造出一个独立的听觉空间。对于时间紧张、生活节奏快的现代人来说,利用碎片时间“听内容”,既方便又高效。

此外,随着生活水平的提高和消费观念的转变,人们越

来越注重精神层面的需求,愿意为优质的内容付费。而互联网技术的发展,也为声音消费提供了更多的可能性和便捷性。

对于在线音频的未来发展趋势,陕西省社科院文旅研究中心主任张燕给出了自己的建议。她认为,音频平台应该持续创新,不断推出新颖、有趣、有深度的音频内容,以满足听众日益多样化的需求。同时,

还应该注重品牌化建设,打造具有独特风格和影响力的音频产品,提升平台的竞争力和影响力。

此外,张燕还强调了版权保护的重要性。她指出,随着在线音频的不断发展,音频内容的版权问题也日益凸显。音频平台应该加强版权保护意识,建立健全的版权保护机制,确保音频内容的合法性和原创性。 本报记者 石涵涵

在缅甸设立诈骗窝点,搭建虚假贷款平台,骗取受害人资金;通过虚拟货币等渠道“洗钱”,并把部分赃款转移给国内的家人亲属……

公安部今年挂牌督办的这起典型案例中,首要分子梁某被判无期徒刑,犯罪团伙骨干成员和参加者也分别获刑,跨境诈骗的一整套组织方式、诱导手段、资金转移渠道等均浮出水面。

## 设窝点、搭平台、洗黑钱……

## 公安部督办典型案例

## 全链条揭示跨境电信诈骗黑幕



新华社发

### 虚假网贷平台是如何搭建的?

2020年8月,山西太原市民张女士向警方报案称,她在三个电信诈骗平台上被骗450余万元。

太原警方抽丝剥茧、循线追击,打掉了以何某华、梁某、王某等为首要分子,将窝点设在缅甸木姐的犯罪集团,全链条破获了这起电信网络诈骗犯罪案件。

专案组民警介绍,梁某犯罪集团内部一度有实施刷单诈骗、网络贷款诈骗、网络交友诈骗、网络赌博、裸聊敲诈等各种犯罪团伙千余人。

王某所在的团伙是一个网络贷款诈骗团伙。专案组成员介绍,2020年4月,王某指使他人搭建了虚假贷款诈骗平台,随后组织了8个话务组;每个话务组有二三十人,共200余人。这些人一般采用偷渡的方式来到缅甸。

太原市公安局反诈中心主任张虹介绍,犯罪团伙向受害人定点发送或者由下级代理商群发附有虚假贷款平台链接的短信,并在短视频网站上对“山寨版”的虚假贷款平台进行推广。

诱导受害人下载虚假贷款APP后,他们冒充贷款平台客服人员,以办理贷款名义诱导受害人缴纳认证金、解冻费等,骗取受害人资金。

起诉意见书显示,该犯罪集团在一段时间内,采用上述手法共诈骗1400余名受害人人民币近6000万元。

### 境外园区窝点是如何运营的?

专案组民警介绍,偷渡至缅甸后,梁某以从事电信网络诈骗起家,后投靠何某华与当地武装合作建立的星际庄园。

星际庄园占地20亩,周围有围墙,内部有四幢建筑;其中三幢为四层楼建筑,外租作为实施各种犯罪的场所,另一幢用作食堂、超市等生活设施。

专案组成员、太原市公安局晋源分局义井责任区刑警队侯警官等人介绍,何某华、梁某作为星际庄园的物业负责人,收取园区犯罪团伙的各种费用,所得赃款20%给当地武装,剩余80%按照四六分成,梁某占四成。

他们管理的园区物业收入主要

包括几个方面:

一是园区犯罪团伙的物业费。他们将房子出租给园区各个犯罪团伙后,收取租金、水电费、人头费、保护费等费用,其中犯罪团伙每人每月4500元至7000元的人头费是收入的大头。

二是园区犯罪团伙的分红返利。物业为园区内犯罪团伙提供各种黑灰产资源,如短信通道、公民个人信息等,犯罪团伙根据阶段业绩好坏给物业一至六成的分红返利。

三是对接“水房”的返利。“水房”也叫“卡商”,物业会为园区犯罪团伙介绍用于“洗钱”的“卡商”资源并提供担保;“洗钱”完成后,“卡商”会向物业返还“洗钱”金额5%到6%的介绍费和担保费。

### 骗取的钱是如何“洗白”的?

犯罪集团诈骗成功后,通过套现、“洗钱”团伙“洗白”赃款。

据了解,这个被打掉的犯罪集团将诈骗所得购买虚拟货币,并通过“洗钱”团伙,以明显低于市场价格、线下现金交易的方式套现,随后由另一团伙通过转账、购买金条等方式,将部分赃款转给相关犯罪分子的家属。

“金主”梁某在国内的堂弟梁某富等人负责犯罪资金的转移。2020年3月至9月期间,梁某富在梁某、何某华、王某的指挥下,为该犯罪集团接收诈骗赃款2500万余元,同时使用诈骗赃款购买黄金12公斤,并将这些现金和黄金分别转送给相关犯罪分子的亲属。

专案组成员介绍,他们在何某华家中的鸡窝里,找到了何某华妻子桂某藏匿的6公斤金条。梁某富将保险柜藏在自己的出租屋里,害怕被盗,专门安了一个摄像头对着保险柜,通过手机随时监控。民警在这个保险柜内收缴了1700多万元人民币。

2021年12月,因犯掩饰、隐瞒犯罪所得、犯罪所得收益罪,梁某洪、王某洪、桂某等7名境内转移诈骗犯罪所得及收益人员,被判处6年3个月至3年不等的有期徒刑。

在这起案件中,梁某虽未从事具体诈骗行为,但其为诈骗犯罪提供组织和帮助,且参与利益分配,处于犯罪“金字塔塔尖”位置,依法从重处罚。 据新华社