

2023年亞洲製作人會議 ASIA PRODUCERS NETWORK

客家電視 邱映筑 出差報告

2023亞洲數位廣播學院

- 由釜山國際節目展BCM、釜山內容市場組織的活動,匯集來自 10 個亞洲國家製作人,分享亞洲市場內容,並探討OTT平台的全球影響。
- 會議邀訪亞洲創作者分享製作規模企圖,提供製作人與平台雙方創作經驗,擴大亞洲創作者製播節目交流。
- 工作坊規劃8位講者分享會議內容







Nini Yusof

馬來西亞媒體電視網絡(MPTN)和Primeworks Studios執行長

- 媒體集團經營全國性報紙,以及四個廣播電台和多個免費電視台参與內容製作和發行、戶外廣告和家庭購物的公司,為馬來西亞領先的媒體公司
- 免費電視提供無障礙服務,創作和製作激勵和娛樂觀眾的節目,馬來西亞的廣告 商一直說"電視觀眾越來越少"這是事實。但觀眾並沒有消失,是正在線上觀看 內容,收視率仍在增加。
- 分析大馬觀眾在全球平台包含經營的平台(tonton),每人一天會花上120分鐘
- 主要收看:韓劇、馬來戲劇、動畫、冒險動作片
- 收視工具:68%手機、17%電腦、15%電視播映
- 文化的差異性,以本土戲劇節目為採購播放重點節目,持續製播受歡迎的戲劇(浪 漫&恐怖)。

Malaysia收視平台習慣

- 第一名 **NETFLIX**
- 第二名



- 第三名 **iQ|Y|爱奇芝**



香港電訊盈科媒體公司旗下的OTT串流視像平台,目前在亞洲、中東及南非等16個市場提供服務(稱為黃Viu)

■ 第五名



馬來西亞MPTN旗下推出OTT

以韓劇、馬來戲劇與動畫為最受歡迎內容

線性電視&OTT挑戰

- 故事的侷限性,網路媒體更加的自由,馬來政府對線性電視仍有諸多政策
- 同一廣告商,在線性與在網路上的置入方式,如何採以相同的廣告收入
- 原創作品的製作預算大





動物星球《家有惡貓/金牌訓貓師My Cat From Hell》

- 中國北京平台合作製作兩季
- 企劃原型為Discovery 探索旅遊歷險頻道
- 美國真人實境電視連續劇,中國版本為實境秀,明星效益主持人為謝霆鋒
- 點擊率高,但是沒有平台沒有合作商,就沒實質金錢回饋效益
- 30人編制,拍一個月的前後兩周,中間靠貓咪主人幫忙拍

集數: 7

單集片長: 25分鐘

又名:家有惡貓中國版





Hojin Kwon_{全浩振導演}擔任 SBS Productions 銷售經理,向世界介紹韓劇。

特別提及何謂韓國文化,說明文化是靠戲劇元素創造,包含"刻意的"放入「歐爸」、全球瘋狂的「韓式炸雞」、「泡菜」 讓全球知道韓國的標誌所在。







反思該如何將自己的文化包裝



韓流背景

1990年代初亞洲媒體市場正經歷動盪時期。

亞洲新興國家的經濟成長帶動了流行文化和商業媒體的發展。

- 隨著20世紀90年代衛星和有線廣播等新媒體的出現 頻道數量呈爆炸式增長,對節目的需求也隨之增加。 對於將內容行銷到海外市場的韓國內容提供者來說,機會出現了。
- 韓國流行的韓劇成為向世界介紹的機會。

韓劇1.0時代

- 時期:1992-2000
- 銷售國家:台灣、香港、中國
- 主要媒體:有線電視、衛星電視、無線電視
- 主要類型:家庭劇、愛情片
- 主推韓劇來自MBC與SBS創作戲劇

《忌妒》《愛情是什麼》 (1992,MBC)

《遙遠的松巴江》 (1993,SBS)

《沙漏》(1995,SBS)



嫉妒(1992)

該劇是韓國電視劇進軍中國的第一部片。

當時在亞洲市場日本電視劇很受歡迎,韓國電視劇《嫉妒》開始吸引住了觀

_{眾注意·開啟}青春偶像劇時代

年輕人晚上在便利商店約會,吃泡麵和紫菜包飯的場面可謂當時都市青年的象徵。 晚上也可以買到泡麵的「便利商店」在當時新世界。

男主角邊工作·邊吃從便利商店買來的三明治;身為成功的職業女性·瀟灑地開車離去等。

劇中出現的城市年輕人生活方式成為了所有韓國觀眾羨慕的對象。



沙漏(1995)

中視採購首播,八大重播。

此劇為SBS開台五周年戲劇,在韓國的單集最高收視率是歷代劇集收視率殿軍(64%),透過此劇向大眾展示能力,挑戰長期壟斷收視的KBS和MBC電視台。韓國電視產業自此邁入三國爭霸時代至今。

韓劇2.0時代

■ 時期:2001-2010

■ 銷售國家:日本、台灣等地

■ 主要媒體:無線電視、有線電視、衛星電視

■ 主要類型:愛情片、古裝劇

■ 主推韓劇來自KBS、MBC與SBS創作戲劇

《冬季戀歌》(2002,KBS)

《All In 真愛賭注》 (2003, SBS)

《天國的階梯》 (1993,SBS)

《大長今》(2003,MBS)



冬季戀歌(2002)

1998年韓國文化產業局對電視電影文化產業進行專項管理與扶持。

《冬日戀歌》為文化輸出標竿,展示韓劇東亞文化和美學的愛情展現了韓國城市美好、繁華的一面以及夢幻的雪景為都市男女營造了一個美輪美奂的夢境。 裴勇俊和崔智友的造型和服飾成為年輕人模仿的對象。 樸龍河演唱的主題曲在恰當的時刻響起,也被張信哲翻唱。

根據韓國當地的統計與報導例子:

- ◆ 觀光:韓國旅遊客量增加 15%; 取景南怡島,觀光客暴漲,門票由 30 韓元調漲至 3,000 韓元。
- ◆ 彩妝: 《冬季戀歌》播出後,隔年韓國彩妝在亞洲出口規模增加 50%。
- ◆ 醫藥:《大長今》播出後,隔年韓國人參及冬蟲夏草銷量增加 10%-20%。
- ◆整型:韓國女星的樣貌成為整形目標,崔智友、李英愛都是熱門對象。

《大長今》總製作費約 70 多億韓元,靠廣告及海外出口賺得約 400 億韓元——至 2008 年統計創造的經濟總效益,卻近 3 兆韓元! 當中包括觀光、飲食、化妝品、醫藥、整形、產品代言……等等,達到近平 400 多倍的驚人投資報酬率。

透過故事的敘說「提升國際形象方面」「重新建立世界對於韓國的看法」

韓劇3.0時代



來自星星的你

《來自星星的你》題材融合多種元素·製作團隊運用高規格電影拍攝手法打造優質內容透過與韓國電視台與中國大陸百度旗下的視頻網站愛奇藝同步播映· 提供海外觀眾零時差的戲劇內容·為該劇快速擴散影響力之關鍵。





《來自星星的你》所引起巨大迴響,包括經濟學效應

「炸雞配啤酒」文化、LINE進入中國臺灣市場、男女主角所引發的名牌搶購、劇中配件熱銷(墨鏡、口紅)、《愛德華的神奇旅行》一書熱賣等現象。

為了行銷LINE,打出LINE在海外的知名度,從第十集開始出現的LINE的劇情畫面,堪稱一大經典。 劇中有多次使用LINE的內容,LINE也推出一系列有關男女主角的熊大、兔兔貼圖,再配上劇中的經典場景與對話內容,成功的讓LINE打入中國市場,下載量爆增。 而原先大多都只使用Kakao Talk通訊軟體的韓國人,下載LINE的比率也在節目播出後有明顯提升。 專屬貼圖僅在韓國開放下載,

台灣影迷為了可愛的兔兔與帥氣的熊大貼圖,紛紛以各種不同的方式跨區下載,網路上有關《來自星星的你》貼圖搜尋就高達100萬筆,數量驚人。

韓劇3.0時代



鬼怪



太陽的後裔

各時期的韓劇特徵

- ●旅遊景點
- ●時尚
- ●口紅/化妝品
- ●炸雞啤酒



懶人包|超夯韓劇夫妻的世界爆紅Siero潤色護唇膏你入手了嗎??? | LINE

韓劇4.0時代



屍戰朝鮮



魷魚遊戲



非常律師禹英禑



愛的迫降

韓劇4.0特徵

■ 時期:2019年至今

■ 銷售國家:全國

■ 主要媒體:OTT

■ 主要類型:驚悚片、浪漫片、科幻片等

■ 主推韓劇全數來自Netfilx原創

《黑暗榮耀》 Netfilx(2019)

《愛的迫降》 tvN,Netfilx(2019)

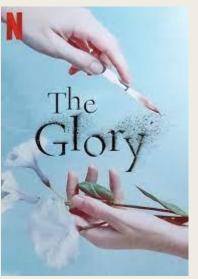
《魷魚遊戲》Netfilx (2021)

《殭屍校園》Netfilx (2022)

《社內相親》SBS,Netfilx (2022)

《非常律師禹英禑》ENA, Netfilx (2022)

讓作品走得更遠,不能只有「好故事」









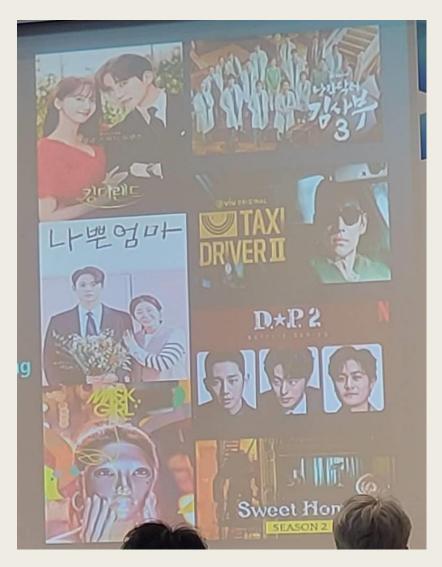
小電視台、非 Netflix 自製

- 單看 Netflix 排行或收視率數據,《非常律師禹英禑》無法與《魷魚遊戲》等現象韓劇相比,但值得注意的是,它並非 Netflix「原創劇」,且其在國內播出的頻道並非韓劇主流首選。
- Netflix 原創劇的優勢在於,它們從故事開發階段就受到 Netflix 的支持,在田野調查、劇本發展與拍攝過程,都會與 Netflix 保持密切聯繫,並得到最務實的建議,這同時也代表該故事的內容、品質,勢必得達到一定門檻。
- 隨著 Netflix 的作品已建立了品牌口碑,「非原創劇」要能讓 Netflix 願意採購,自然需要擁有優良的內容、品質,以及足夠的市場潛力。且當非原創劇在 Netflix 掛上了「Netflix Originals」的大 N 標籤時,通常便代表該劇在採購時賣出的價格是更高昂的獨家規模。
- 回到播出頻道,《非常律師禹英禑》的製作公司雖為曾製作過《屍戰朝鮮》、《Signal 信號》、《因為初戀是第一次》等著名劇集的 A Story,其中《屍戰朝鮮》更是 Netflix 首部由韓國自製的劇集。

韓劇每年會作最佳戲劇調查

- 像2023年11月2日剛宣布最佳戲劇排行結果
- 有**200**名業界人士參與 包括電視台與娛樂公司的工作人員

產業製作人、娛樂記者等等,排名公平。



未來內容與OTT發展的趨勢要點

- 1. 跟隨資訊科技發展
- 2. 企業轉移OTT平台----典範例子



備註

- wavve 2019 年開始提供服務的線上串流平台,有大量的影視作品及各大電視台節目如 KBS1、KBS2、MBC、SBS、EBS1、EBS2 ...等,服務的地區只有韓國、新加坡、印度...等國家,沒有台灣、香港。
- Coupang 韓國的電商龍頭,有「韓國亞馬遜」之稱。OTT 串流影音服務 Coupang Play在韓國市場的表現十分優異,原創韓劇《少年時代》 在韓國 OTT 市場正式成為一方霸主
- Watcha是韓國的一家IT公司·設立於2011年9月。主要運營影視作品點評推薦網站「WATCHA PEDIA」以及OTT流媒體「WATCHA」兩大業務·提供範圍為韓國與日本。
- Naver TV 是由 Naver 開發和營運的韓國線上視訊串流和視訊分享服務。該服務主要分發網路劇和娛樂節目
- TAKAO TV韓國OTT平台
- TVING是韓國的網上串流媒體,由CJ ENM、NAVER和JTBC三方合資組成TVING公司進行營運。

未來內容與OTT發展的趨勢要點

- 跟隨資訊科技發展
- 企業轉移OTT平台
- 類型多元化
- 克服字幕問題
- 創造粉絲頁(譬如韓劇粉絲頁)

利用SNS平台(Social Network Service)積極溝通









- 在SNS投放廣告提高曝光率、吸引更多的粉絲。
- 與其他品牌、部落客、媒體合作推廣,擴大影響力吸引更多粉絲。
- 數據分析

跨境電商透過SNS計群網路的數據分析工具,了解粉絲的行為、需求等訊息 以便更了解粉絲、制定更好的行銷策略。

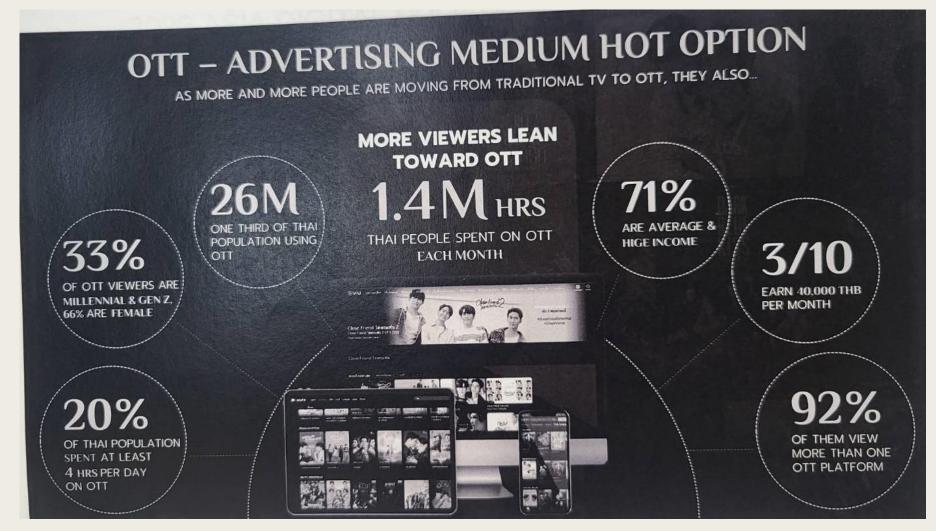


開創全球性合作機會



泰國OTT平台發展















泰國創作會後討論-藍海創作

- 泰國LGBTQ
- 營造誰拍誰紅,甚至明星固定的公式,一直不斷尋找藍圖,譬如以兩個女性為主作為故事 (同時馬來西亞OTT商提出,文化受限問題,不一定全球買單)
- GagaOOLala影音平台深耕LGBTQ同志影視多年,看準BL內容的製作品質與市場需求
- 陸續推出包括中國大陸、日本、菲律賓等各地BL劇
- 領頭羊泰國BL劇當然也沒漏掉,泰國劇《你是我的氧氣》;主題曲登上iTunes台灣榜單前五名的《約愛三章》,最新驚悚BL泰劇《Ghost Runner》、以及《我的兄弟情人》正宗續篇劇集版本。

OTT時代發生的狀況

觀影速度以1.5倍速跳躍

#觀眾更喜歡短劇了

#總集數減少(每集時長也縮短)

公眾生活方式的改變,載具不同,為觀眾提供豐富學習效果

#透過網路、智慧電視、手機,旅途或空閒時間傾向收看電視節目

#易於直接組織觀眾

#和傳統電視不同,所有劇集傾向一次發布

防止1.5倍跳躍!!

- 盡量以不同方式解釋場景,盡可能堆疊情緒
- 快速引發好奇心(EX:黑色榮耀)
- 精心顛倒前後構圖的設計,不按物理時間排序進行
- 每集主角設定不同的人物(EX:面具女孩)
- 增加表演與表達程度

「好內容」生長週期長,但是・・・

- 從製作到播出,將近兩年時間
- 看完整個劇本後,開始拍攝,仔細拍攝,檢查品質。
- 生產成本上升,尤其出場費漲幅過大,導致態度保守(傾向複製成功模板)
- 在上映之前,演員陷入意象不到的意外(社會問題)風險增大
- 類似故事在製作過程有搶先被揭露的風險
- 優先選擇被驗證過的原創作品 (EX:網路漫畫跟小說) ,中短篇小說比史詩有更多故事。
- 總故事減少,時長縮短的狀況,必須專注獨特的事件發展,而非刻劃堆疊情感
- 好內容是話題,而非收視率(但避免煽情)
- 只有強大的中產階級,社會才會健康(不要只有傑作奇觀,也不要只有低成本戲劇)
- 好的創作環境是「管理」+「創新」,不要從經理的角度看問題,找大數據找主流市場

切記,觀眾比你我想的都還聰明!掌握的資訊更多!

