

市场洞察：AI重塑“耳朵”经济，在线音频多元化增长

China Online Audio Industry

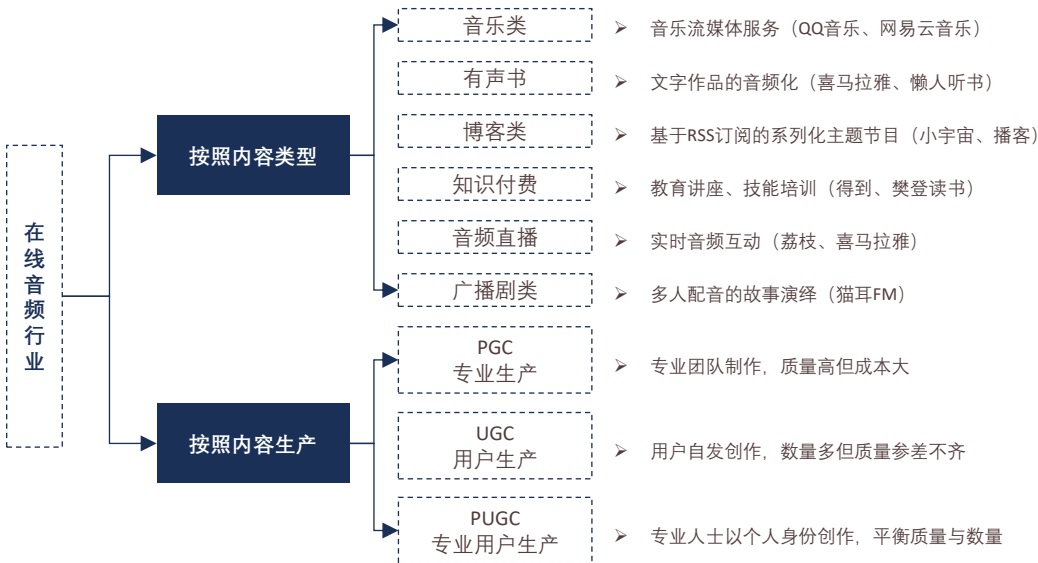
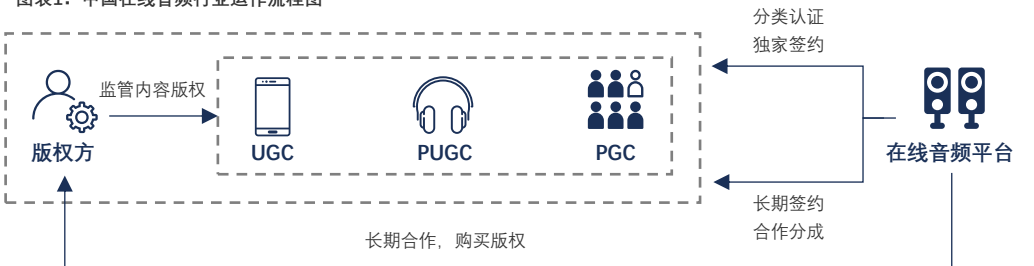
中国オンラインオーディオ産業

报告标签：有声书、播客、知识付费、音频直播
2025年11月

Q1: 中国在线音频行业的运作流程与详细类别是怎样的?

■ 在线音频行业是指通过互联网平台，以音频形式（音乐、有声读物、播客、知识讲座、语音直播等）向用户提供内容服务，借助流媒体技术使用户能随时随地通过终端设备（手机、电脑、智能音箱等）收听。

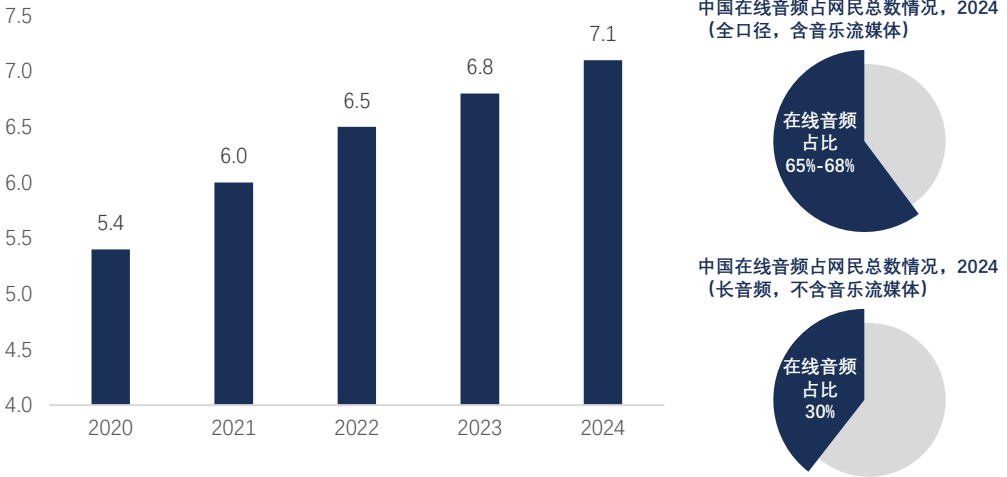
图表1：中国在线音频行业运作流程图



来源：36Kr，头豹研究院

Q2：中国在线音频用户人数与市场现状如何？

图表2：中国在线音频的用户人数，2020-2024年



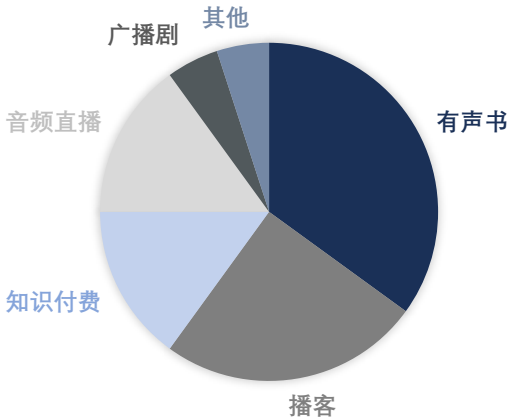
- 2020-2024年中国在线音频用户实现从规模扩张到质量提升的双重跨越，用户规模从5.4亿人左右稳步增长至7.1亿人。同时，中国在线音频呈现出**用户结构全民化、使用场景深度渗透、付费意愿显著提升的核心变化**。这一变化背后是需求、技术、政策、内容四大核心驱动力的共振。
- 用户对碎片化时间利用的需求升级，使音频成为视觉疲劳下的精神解药，既能解放双眼双手支持多线程任务，又能满足知识获取与情感陪伴需求；AI技术的深度应用降低了内容生产门槛，AIGC工具应用率增长，AI配音、个性化推荐等功能提升了内容供给效率与用户体验，推动**UGC创作者超1,300万人**；5G与智能硬件的普及拓展全场景入口，从智能手机延伸至智能家居、可穿戴设备与智能汽车，让音频深度嵌入日常生活。
- 政策层面版权保护持续强化，2020年著作权法修订、“清朗”专项行动等规范了市场秩序，盗版比例降低，同时文化数字化战略扶持原创音频IP，为行业营造了健康环境。此外，内容生态则向多元化、精品化升级，PGC+PUGC+UGC协同发力，有声书、播客、知识付费、广播剧等品类百花齐放。这五年的发展本质是“耳朵经济”从小众走向大众的成熟化过程，**用户增长从早期的流量红利驱动转向内容质量、技术体验与场景适配共同驱动**，行业已从规模竞争进入精细化运营阶段，但同时也面临内容同质化、部分中小平台合规能力不足等挑战。

2024年在线音频
 用户突破
7亿人

来源：中国广电局，头豹研究院

Q3: 中国在线音频行业各细分市场表现如何?

图表3: 中国在线音频细分市场占比情况, 2024年



- 中国有声书细分市场用户与规模较大, 播客与广播与增长较快, 形成多元化市场。
- 中国在线音频细分市场中, 有声书占比最大, 其市场用户基础最广泛; 播客市场内容多元、用户粘性较高, 且广告价值突出; 知识付费市场属于垂直领域, 用户粘性强且复购率较高; 音频直播年轻用户较高, 互动性较强; 广播剧市场较为小众, 主要以年轻女性为主, 近年来增长速度较快。
- 总体来看, 中国在线音频市场已形成多元共生、差异化竞争的格局, 各细分市场基于自身特点构建核心竞争力。有声书凭用户基础和内容的稳居市场第一, 未来将通过AI技术降低成本, 拓展多元场景。播客和广播剧为市场增长双引擎, 前者依靠高知用户和品牌广告价值, 后者凭借沉浸式体验和IP开发潜力。

细分市场	核心特征与优势	增长与潜力	制约因素
有声书	<ul style="list-style-type: none"> 用户基础最广, 内容形态最成熟 内容叙事为主, 制作相对简单, 成本较低 	★★★★☆	优质IP争夺激烈, 制作成本上升, 用户增长放缓
播客	<ul style="list-style-type: none"> 内容深度强, 单集时长较短, 用户粘性强 更注重观点表达和讨论, 非连续性内容 	★★★★★	内容质量参差不齐, 变现模式单一, 平台竞争加剧
知识付费	<ul style="list-style-type: none"> 高价值高转化, 复购率高 内容系统性、专业性和实用性, 解决问题 	★★★★☆	内容同质化, 价格战, 市场饱和度提升
音频直播	<ul style="list-style-type: none"> 实时性强, 互动率, 用户活跃度高 强调即时反馈和双向互动, 内容灵活多变 	★★★★☆	内容质量不稳定, 监管趋严, 商业模式单一
广播剧	<ul style="list-style-type: none"> 沉浸式体验, 女性用户多, 制作成本高 更注重声音表演和剧情张力, 制作复杂度高 	★★★★★	声优成本高, 制作周期长, 用户群体相对小众

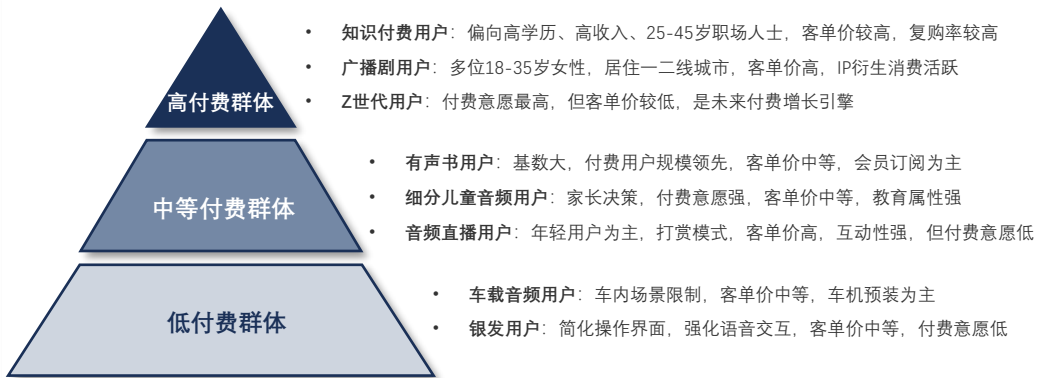
来源: 头豹研究院

Q4：中国在线音频用户画像是怎样的？

图表4：中国在线音频用户画像（年龄）细分情况



图表5：中国在线音频用户画像——付费转化率矩阵



- 26-35岁用户以33%-35%的占比成为中国在线音频市场的核心主导力量，作为高消费力的职场中坚群体，其付费转化率较高，贡献平台超55%的付费收入，偏好有声书、知识付费等兼具实用性与品质感的内容，是市场营收的稳定支柱。而18-25岁Z世代成为关键增长引擎，凭借高付费意愿、强社交互动属性及对音频直播、二次元等创新内容的高接受度，成为流量扩张与内容多元化的核心动力，虽客单价相对较低，但下沉市场渗透率与用户增速领先，未来潜力显著。

来源：头豹研究院

Q5: 中国在线音频市场竞争格局现状是怎样的？

图表6: 中国在线音频行业竞争格局

梯队	头部平台	核心优势	商业模式	市占率
第一梯队	喜马拉雅	全品类内容生态、头部IP资源	<ul style="list-style-type: none"> 会员订阅（主流） 付费、广告、直播、IP 	35%-40%
	蜻蜓FM	传统广播资源、车载场景优势	<ul style="list-style-type: none"> 会员订阅（主流） 场景服务、广告、直播 	
第二梯队	懒人畅听	腾讯生态流量、网文IP合作	<ul style="list-style-type: none"> 付费点播（主流） 广告变现 	30%-40%
	荔枝	UGC播客生态、社交属性	<ul style="list-style-type: none"> 直播打赏（主流） 付费会员 	
第三梯队	小宇宙	精品播客、垂直社区	<ul style="list-style-type: none"> 会员订阅 付费点播 	20%-30%
	番茄畅听	免费模式、字节流量矩阵	<ul style="list-style-type: none"> 广告变现（主流） 	

中国在线音频市场内容的竞争主要包括版权、自制、垂类深耕。

目前，版权争夺白热化，如喜马拉雅与中信、果麦、企鹅兰登等出版社签约，投入5亿+开发独家IP；腾讯音乐获70%网文IP音频改编优先权；蜻蜓FM整合300+地方电台资源，构建独家广播内容库。

中国在线音频市场AI重构内容生产与用户体验。

中国在线音频内容逐渐与AI相结合，如喜马拉雅“珠峰AI音频大模型”支持多情感合成制作成本降低70%；蜻蜓FM开发语音识别+内容理解系统；字节系平台基于用户行为+内容标签的精准匹配。



中国在线音频市场全链路用户触点争夺。

中国在线音频主要的场景包括车载场景、居家场景、移动场景等。当前，车载场景增速较快；蜻蜓FM与60%新能源车企合作；喜马拉雅与蔚来、小鹏等共建“车载音频实验室”，提供定制内容。

中国在线音频市场用户争夺，从规模扩张价值提升。

目前，中国在线音频市场用户逐渐分化，18-25岁用户群体主要以荔枝等音频直播细分领域为主；26-35岁为喜马拉雅、蜻蜓FM核心用户；而中老年市场中，蜻蜓FM传统广播内容受欢迎，设备操作简单化。

来源：各企业官网，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引
擎及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+
核心产业，内容可授权
引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



文上
行业分析师
oria.wen@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046

主办方：高顿教育 GOLDEN EDUCATION 沙利文 FROST & SULLIVAN 阿里云 | 协办单位：头豹 LeadLeo

第四届全国大学生 预见未来行业研究大赛

现已正式开启报名通道

报名时间：2026年4月1日 - 4月20日



• 比赛收获 •

丰富简历

名企实习offer

100% 官方参赛证书

搭建专属工作流+行研skills

大咖导师带教

行研技能提升

万元现金奖金