

# 2026

## 中国短剧出海市场研究报告

- 本土剧破局
- AI 全链赋能
- 全球生态协同



# 目录

catalogue

01 市场全景  
—行业高速增长，AI驱动全链效率提升

02 竞争格局  
—新/老动态迭代，头部阵营或将重构

03 标杆案例  
—四大平台透视，拆解差异化制胜逻辑

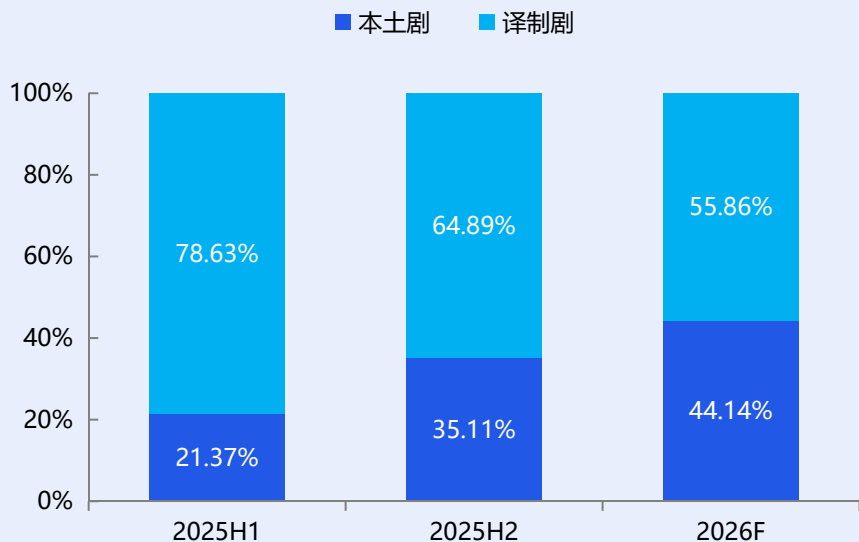
04 趋势前瞻  
—AI基建化、混合变现与生态协同

# 行业概览：本土剧增长碾压译制剧，AI 漫剧放量

- 2025年短剧出海迎政策+技术双红利，5G/AI 破解分发转译痛点；受东方美学与碎片化娱乐需求驱动，本土剧占比将从2025H1的21.37%升至2026年的44.14%。
- AI 漫剧的爆款爆发，充分验证了其未来的商业变现潜力。2025年AI漫剧上架超6万部，2026年市场增速预计达46.6%，用户量也有望从1.2亿增长至2.8亿。

## 本土剧强势崛起，构筑出海核心护城河

海外短剧市场本土剧与译制剧占比



| 对比指标  | 本土剧     | 译制剧     |
|-------|---------|---------|
| 完播率   | 45%-60% | 25%-35% |
| 付费转化率 | 8%-12%  | 3%-5%   |
| 7日留存率 | 35%-45% | 15%-25% |
| ARPU值 | \$25-40 | \$10-20 |

## AI 漫剧爆发，开辟第二增长曲线

- 2025年，中国漫剧市场规模约**168亿元**，预计2026年增速将达到**46.6%**，海外漫剧用户规模约**1.2亿**，预计2026年将突破**2.8亿**。
- 2025 年全网上架 AI 漫剧（含动态漫 / 仿真人漫剧）超**6万部**。
- 2025年，漫剧《愤怒的吸血鬼》成为北美市场的爆款，播放量**破亿**，阅文集团旗下AI漫剧收入突破**1亿**，验证了漫剧的商业化潜力与全球吸引力。

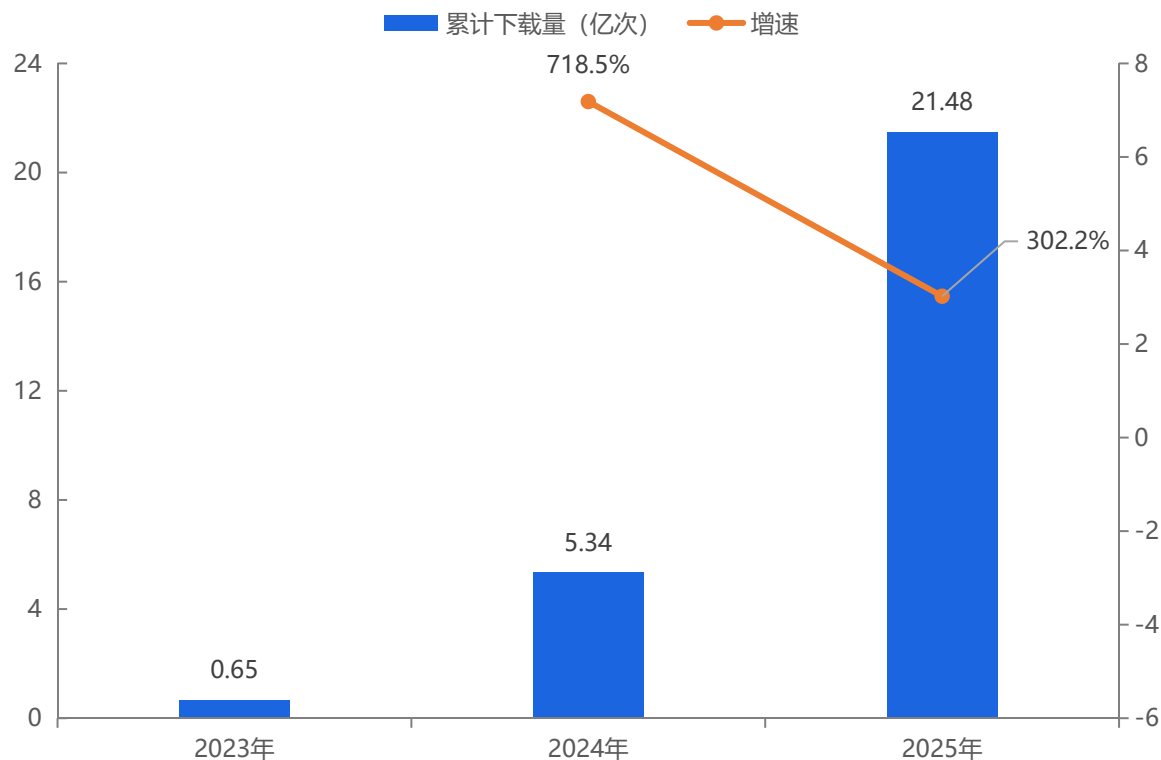
本土剧商业效率全面领先：ROI为译制剧2.5 倍，平均播放量达3-5 倍

来源：Dataeye, Adjust, Mate, 出海网、点点数据等，由点点数据研究院自主研究及绘制。

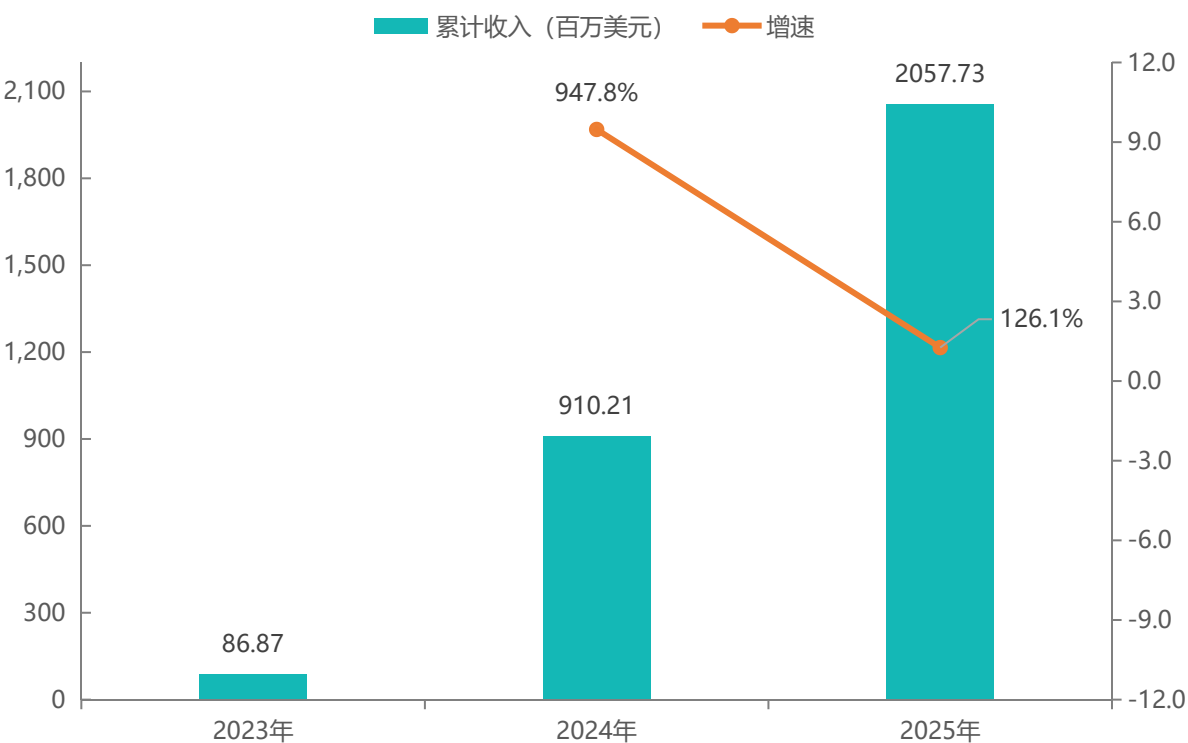
# 市场规模：用户下载近21.5亿，内购收入破20亿美元 点点数据

- 2023-2025年，海外短剧市场保持高速增长，同时呈现增速分化的态势。用户端，2025年达到21.48亿次，尤其海外用户对短剧的需求持续释放。收入端，2025年达到20.58亿美元；主要受市场基数扩大影响，收入增速明显回落，但仍维持126.1%以上的高增长水平。
- 整体来看，海外短剧市场正处于高速发展的成长期，用户规模的扩张与商业变现能力的提升同步推进，市场仍具备充足的发展潜力与空间。

## 2023-2025年海外短剧应用下载量



## 2023-2025年海外短剧应用内购收入

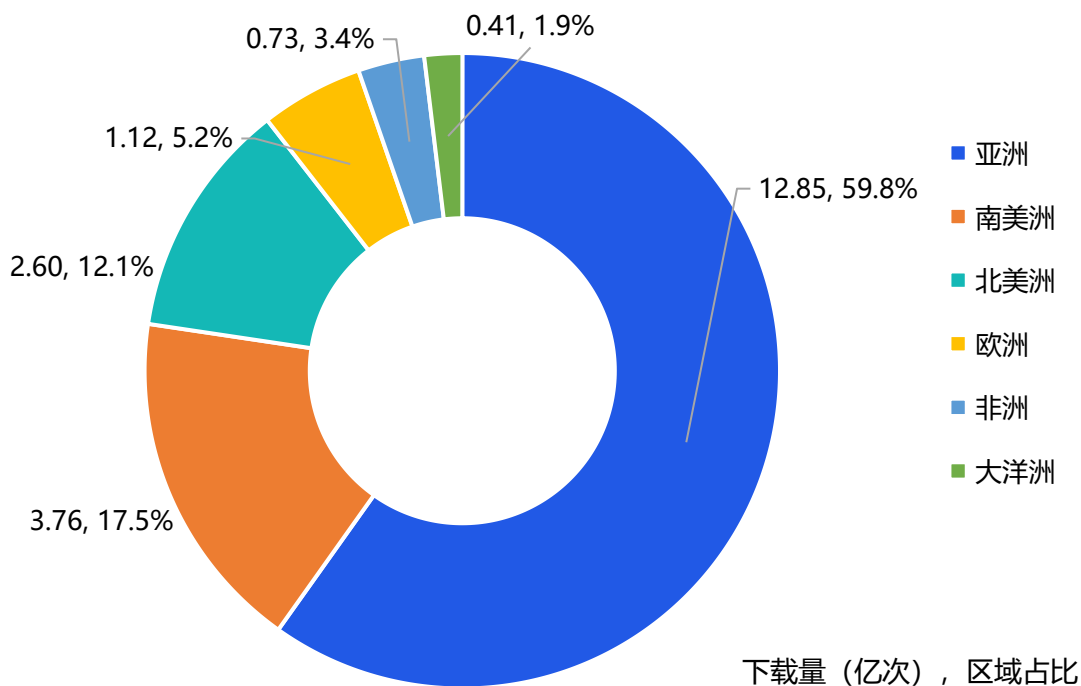


来源：点点数据，App Store+Google Play双端监测，收入量仅考虑应用内购及相关的直接性付费收入，不包含广告等其他收入，由点点数据研究院自主研究及绘制。

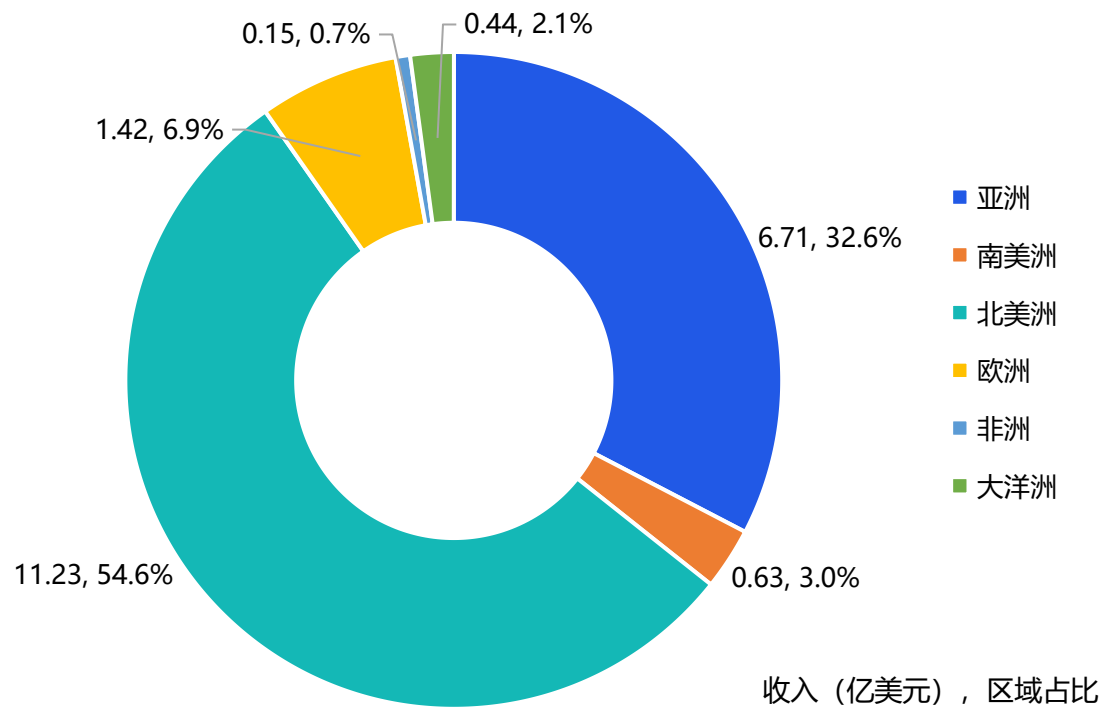
# 区域结构：亚洲握流量、北美高收入、南美藏潜力

- 2025年短剧出海应用在区域市场的“量利格局”持续分化：累计下载方面，亚洲以12.85亿次、59.8%占据主导地位，南美、北美分别以3.76亿次（17.5%）、2.60亿次（12.1%）位列其后；而在市场收入上，北美洲以11.23亿美元、占比54.6%，依然为收入最高的区域。
- 值得注意的是，南美洲（墨西哥、巴西、阿根廷等）在2025年下载量占比提升至17.5%，成为仅次于亚洲的第二大用户聚集地，收入占比仍仅3%，付费潜力尚未释放，后续增长空间广阔，是典型的“高成长、低变现”增量市场。

### 2025年短剧应用累计下载量区域分布



### 2025年短剧应用市场内购收入区域分布



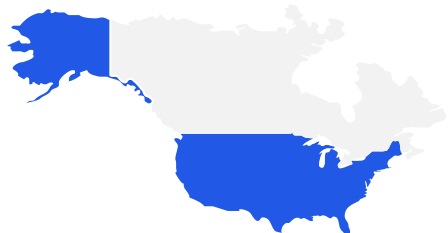
来源：点点数据，收入量仅考虑应用内购及相关的直接性付费收入，不包含广告等其他收入，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 变现升级：热点区域特征差异化，短剧+电商成风口 点点数据

- 2025年，IAAP仍是短剧出海的变现方式，IPA也维持着稳定的份额贡献，在现有国家和地区中，变现方式的区域差异化特征愈发显著。
- 与此同时，**新的变现模式兴起，短剧成为电商“带货”的高级形态**：尤其在东南亚和北美，剧集内容与商品下单链接实现了原生集成，观众在看剧过程中可直接点击角色同款服装进行购买，“**剧商合一**”模式获得跑通。

## 2025年主要国家/地区短剧商业变现主要特征

### 美国-内容精品化，IAAP 混合变现



- 美国市场以精品化内容为主，“付费点播+会员订阅+广告变现”的组合策略是该市场主流商业化方式

### 中东：高付费意愿，订阅制主导



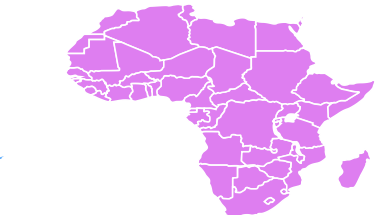
- 中东是短剧出海的新兴市场，多采用“订阅+虚拟货币”双轨制核心变现策略

### 东南亚市场：免费引流+广告变现



- 东南亚市场的核心策略是“免费引流+广告变现+精准付费”

### 非洲-依托社交裂变做IAA变现



- 非洲市场侧重通过社交裂变机制，用户邀请好友观看剧集可获得虚拟货币奖励

## “短剧+电商”模式兴起

**剧中购物模式：**用户通过APP内弹窗直接购买剧中的商品

**互动购物模式：**用户通过互动剧解锁剧情获取电商优惠券

**案例1:**TikTok与YouTube Shorts在2025年推出官方“短剧激励计划”，不再仅作为外部短剧平台的引流渠道，更成为电商变现的阵地之一。

**案例2:**RealShort平台在热播剧《失落的项链》中，女主角佩戴的幸运项链热销，直接促成电商销售额约80万美元。

**案例3:**DramaBox平台在在东南亚推出了互动剧购模式，用户可通过投票解锁剧情走向，获取电商优惠券

### 巨头的行动：激励计划与原生观看



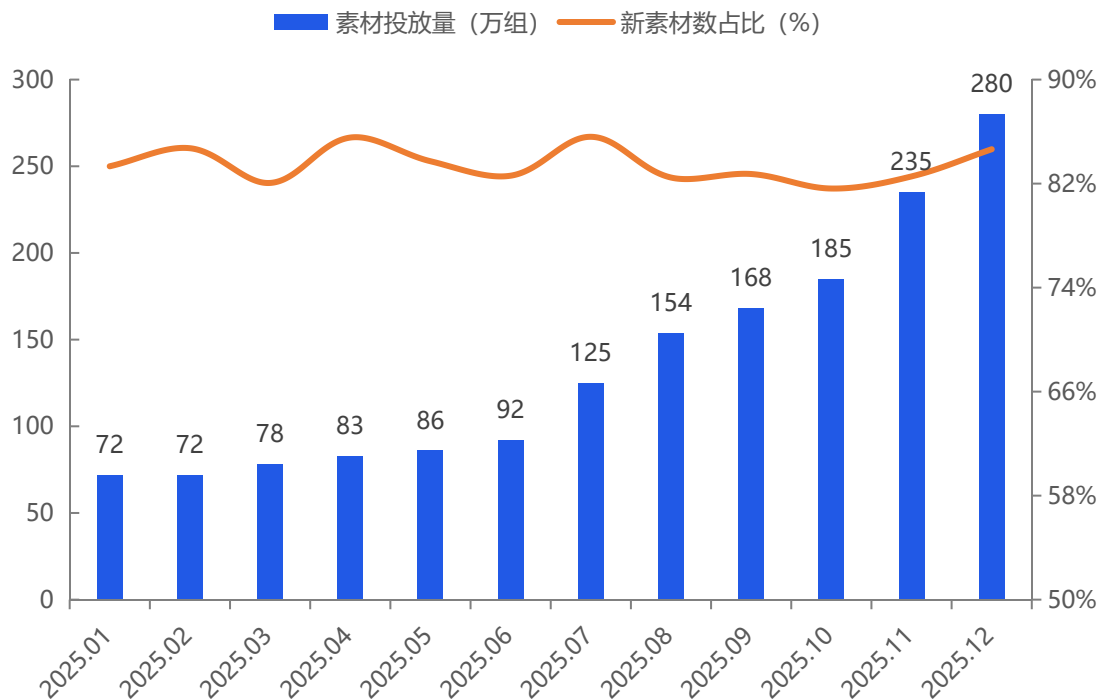
### 电商深度融合：“剧商合一”的革命



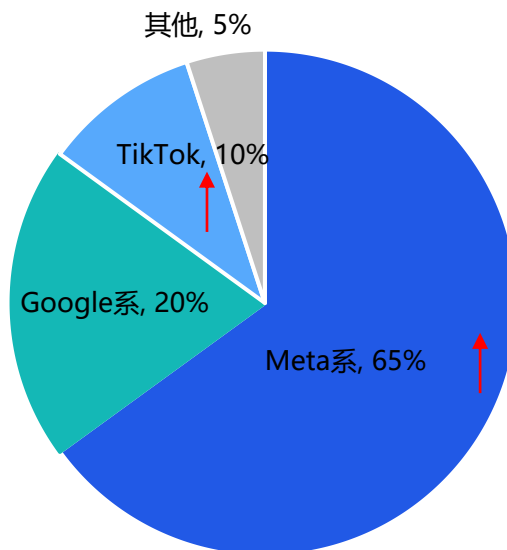
# 成本瓶颈：获客成本持续高企，平台盈利空间被挤压 点点数据

- 2025年下半年，海外短剧月度投放素材量大幅增加，2025年12月达到280万组，其中新素材数量占比持续维持80%-90%占比，行业市场竞争加剧，买量/投流仍旧是平台推广、扩容、获客的主要手段，
- 2025年，出海短剧平台收入走高，但面临盈利困局，买量投流成本占总成本50%，北美收入虽高但单用户成本也高，诸多投入成为企业盈利的瓶颈。另外从投流渠道来看，Facebook/Instagram等Meta系平台，以及 TikTok占比有所提升，其他渠道有所下降。

### 2025.01-2025.12海外短剧月度投放素材量



### 2025年海外短剧投流渠道分布



### 2025年海外短剧应用成本结构



| 地区            | 北美   | 拉美   | 亚太   | 欧洲/中东等 |
|---------------|------|------|------|--------|
| App平均CPI (美元) | 5.28 | 0.34 | 0.93 | 1.03   |

来源：Dataeye, Adjust, Mate, 出海网, 点点数据, 由点点数据研究院自主研究及绘制。

# AI全链赋能：成本降80%-90%，效率提升5-20倍

- 2025年，AI在短剧市场的应用深化，一方面体现在短剧创作、发行、运营等环节全链路开始应用渗透，另一方面AI漫剧快速发展，全球AI漫短剧的数量、播放量、用户均迎来爆发式增长，预计2026年将进一步保持高增长。相比传统真人剧制作，应用AI后使得短剧制作成本压降80-90%，效率整体提升约5-20倍左右。

## 2025年AI工具/技术在短剧市场中的应用

### 全栈AI生产工具



来源：点点数据，广大，DataEye，短剧自习室，阅文集团，中文在线、市场公开资料等、仅列举部分典型工具，并未穷举，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 本章小结

## 平台战略迎来质变，从短期流量消耗，转向全球长效运营与用户/IP价值增值

- 短剧出海进入巨头挤压+合规监管的成熟竞争阶段，平台需完成四大核心转型：财务上从单一付费转向混合变现，提升盈利效率；运营上摆脱粗放买量，以AI本地化与私域运营提升长效留存；竞争上避开同质化内卷，以差异化题材与IP运营抢占细分市场；文化上需合规先行，打造本土化创作体系规避监管风险。

### 全球合规与监管压力升级

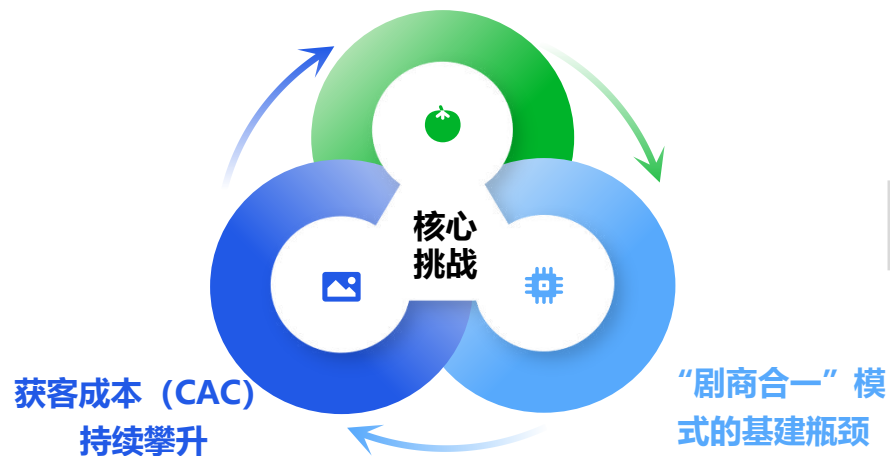
2025年，欧盟和北美针对青少年的“成瘾性设计”和“擦边球内容”审查严苛。短剧常用的悬念钩子和诱导付费模式面临高额罚款风险。

### 从买量消耗转向资产增值

探索混合变现模式 (Hybrid Monetization)，改变单一的单集付费 (IAP)，引入激励视频广告 (IAA) 和品牌深度植入。

### 从粗放买量转向精细留存

搭建私域流量池，利用TikTok和YouTube的激励计划引流，建立Discord或Telegram粉丝社群，提升用户的长期留存，而非看完即走。



随着TikTok、YouTube和Disney+自建短剧生态，原本流向独立短剧App的流量被巨头截留，厂商在Meta和Google上的买量成本同比大幅上升。

供应链跨国协同待提升。虽然实现了“剧内下单”，但东南亚和北美的物流履约、退换货流程远比国内复杂。如果商品到货慢或质量差，会直接反噬剧集的口碑。



### 从低维对抗转向差异化卡位

深耕利基市场 (Niche Markets): 避开巨头血拼的霸总、复仇赛道。转向高壁垒的科幻 (AI场景生成)、互动惊悚或垂直行业剧。利用题材差异化在算法分发中获得更高的推荐权重。

### 从直译搬运转向原生创作

合规意识先行，在剧本创作阶段即引入当地法律顾问或合规AI审计，重点规避美国针对青少年的隐私保护法 (COPPA) 和欧盟的数字服务法 (DSA)。

来源：“市场公开资料”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 目录

catalogue

01 市场全景  
—行业高速增长，AI驱动全链效率提升

02 竞争格局  
—新/老动态迭代，头部阵营或将重构

03 标杆案例  
—四大平台透视，拆解差异化制胜逻辑

04 趋势前瞻  
—AI基建化、混合变现与生态协同

# 成熟市场赚收入，新兴市场抢流量，巨头抢滩布局

- 2025年海外短剧市场呈现“变现靠成熟市场、流量靠新兴市场”的二元格局。美国以54.6%的收入占比主导，日韩紧随其后；印度、印尼、巴西等新兴市场流量增长迅速，印度跃居本土剧流量首位。
- 传统巨头加速轻量化布局，Netflix、迪士尼等通过短剧专区、IP改编等方式入局；同时黑马应用涌现，如DramaWave、印度本土平台及字节Melolo快速抢占市场。

成熟（国家）市场变现TOP3

| 排名 | 国家 | 份额    |
|----|----|-------|
| 1  | 美国 | 60.1% |
| 2  | 日本 | 7.3%  |
| 3  | 英国 | 2.6%  |

\*TOP3排名较2024无变化

新兴（国家）市场流量TOP3

| 排名 | 国家 | 份额    |
|----|----|-------|
| 1  | 印度 | 31.5% |
| 2  | 巴西 | 13.2% |
| 3  | 印尼 | 12.6% |

\*基础份额不断扩大，印度排名提升3名

## 地区题材方向

**欧美市场：**偏好CEO霸总、狼人奇幻、大女主觉醒、中老年婚恋等题材，情感类观看量较为集中。

**东南亚市场：**更关注真假千金、重启人生、穿越、校园青春等题材。

**拉美/德国市场：**复仇、黑帮等强情绪冲突题材更受欢迎。

**日韩市场：**延续本土特色，韩国侧重职场与家庭伦理，日本偏好校园与轻奇幻元素。



## 巨头跟进，带来行业新变局

传统巨头的“轻量化”转型



- 通过加速器项目与DramaBox深度绑定，将短剧作为吸引年轻一代流媒体用户的“引流钩子”，并在Disney+开辟专门的短剧专区。
- 全资收购乌克兰公司Holywater，直接获得了成熟的竖屏内容生产链，为旗下My Drama平台快速补充200多部高周转的短剧内容。

硅谷流媒体的“在地化”博弈



- 重心放在亚太市场（尤其是韩剧与日漫改编），利用其强大的推荐算法，将短剧嵌入主APP的短视频流中，进行精准分发。
- 利用其全球会员体系，侧重于互动短剧，让观众通过遥控器或手机决定剧情走向，重点开发印度和欧洲市场。

短剧IP化的新高度



- 开启“大IP短剧化”尝试。不再只是制作原创短剧，而是将现有的热门电影、游戏IP改编为短剧格式，以触达数字原住民。

## 黑马突围，形成行业新秩序



- 昆仑万维旗下短剧应用DramaWave，从2024年下载/收入均排名10名外，跃居到2025年海外短剧收入榜第4，下载榜第3，成为**中国出海短剧年度黑马应用**



- 2025年，印度本土应用Kuku TV、Story TV、QuickTV跃居印度短剧市场下载榜前3，成为**年度本土短剧黑马应用**



- 2025年，字节跳动旗下短剧应用Melolo跻身海外短剧下载榜第8，成为**年度免费（IAA）短剧黑马应用**

来源：海外市场/地区份额，不包括中国，来源包含不限于点点数据，广大，DataEye，短剧自习室，市场公开资料等，题材类型综合热值和相关题材剧的数量、由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 短剧出海：从内容生产到全球变现的全链路图谱

区域监管方 (管理力度持续加大)

国内：国家广电总局

美国：联邦贸易委员会 (FTC)+美国版权局

欧盟：欧盟委员会+成员国监管机构

东南亚：各国本土文化/通信/广电部门



注释：图谱中企业为优秀示例，未穷举，且排名不分先后，将依据市场动态实时更新

# 竞争格局加速演进，构成领先/突围/成长/跟随体系

- 2025年出海短剧梯队中，ReelShort和DramaBox保持领先，“三强”变“两强”，ShortMax滑落至突围组，GoodShort与DramaWave在市场格局中明显提升，这一梯队分层与平台多维度（获客、收入、活跃价值等）的经营表现高度相关。



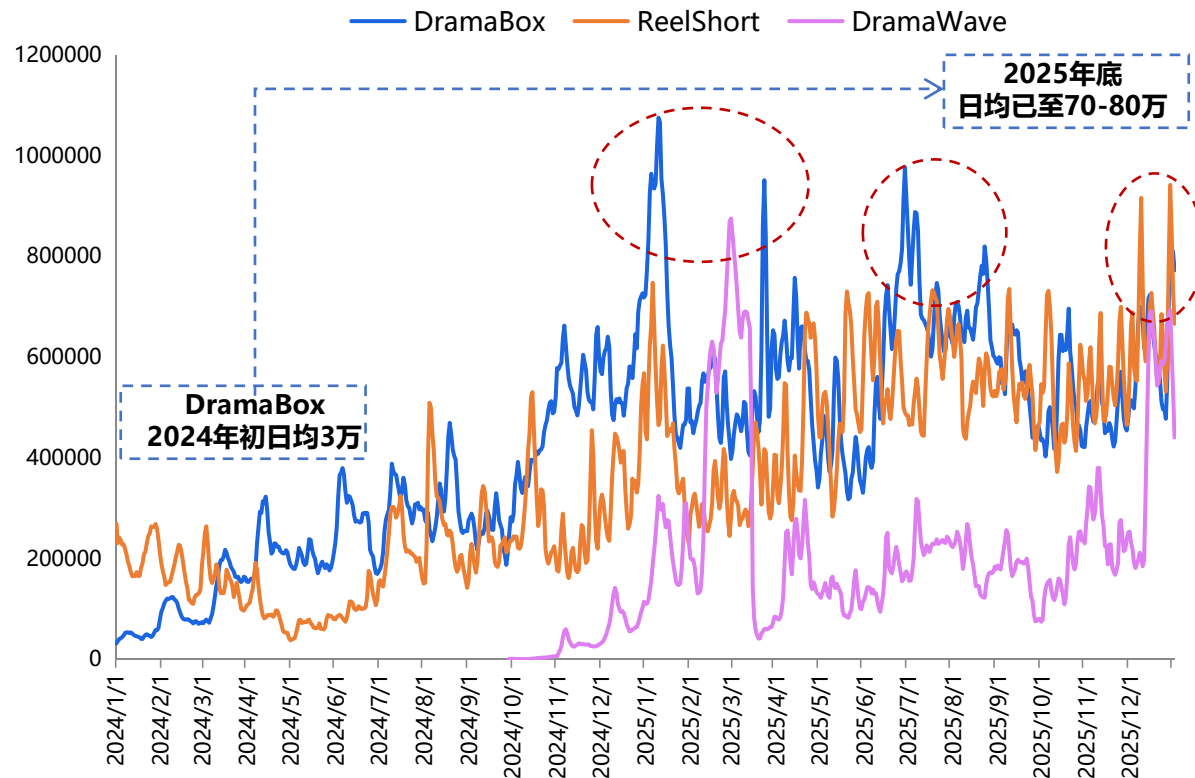
# 短剧出海增量红利，平台高度依赖买量拉新/爆款拉动 点点数据

- 从规模体量及趋势变化看，一方面，2025年平台用户下载规模显著高于往年，反映行业具有用户增量红利，出海外用户对短剧的接受度、观看习惯全面养成，如DramaBox日均超20倍变化；另一方面，平台下载走势具有明显的波峰波谷，说明普遍采用了脉冲式投放策略，在爆款上新、海外营销节点（圣诞、新年等）集中砸量拉新，待投放ROI下滑后快速缩量，此情况头部皆存在，而DramaWave最突出。

### 2025出海短剧APP海外下载量排行榜TOP10

| 排名 | APP名称      | 累计下载 (万次) | 备注   |
|----|------------|-----------|--|
| 1  | DramaBox   | 21197.8   | 头部梯队：全域饱和投放（广覆盖、守规模），以海量素材池 + 全链路渠道覆盖，巩固规模壁垒 |
| 2  | ReelShort  | 18570.3   |  |
| 3  | DramaWave  | 9123.0    |  |
| 4  | GoodShort  | 7974.1    |  |
| 5  | NetShort   | 7958.4    |  |
| 6  | RapidTV    | 7781.4    |  |
| 7  | ShortMax   | 5875.2    | 腰部梯队：精准定向投放（窄覆盖、做差异），垂直赛道深耕，寻求以极致爆款复制实现突围    |
| 8  | Melolo     | 4871.8    |  |
| 9  | FlickReels | 3313.0    |  |
| 10 | FlareFlow  | 3109.8    |  |

### 2024-2025出海短剧APP全球每日下载量TOP3趋势



来源：点点数据，由点点数据研究院自主研究及绘制。

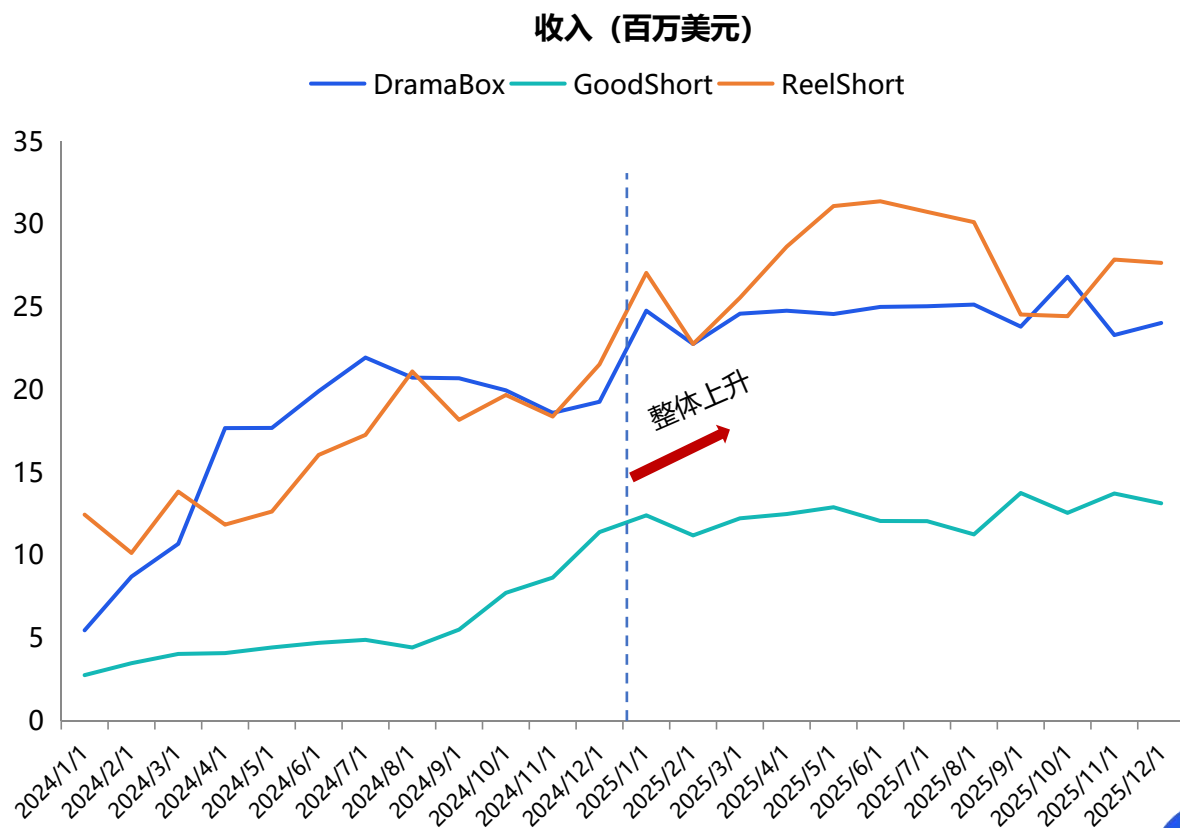
# 行业收入强势扩容，平台规模与变现效率深度博弈

- 2025年出海短剧头部平台内购收入规模可观，如ReelShort、DramaBox收入分别达3.32亿、2.947亿美元，同比分别增长71.8%、46.3%，预示行业收入规模强势扩容。与下载端的买量脉冲波动相比，各平台收入走势显著更平稳，说明平台正从“追拉新”转向“全链路变现优化”。不过需注意内购收入≠净利润，规模与扣除买量、内容制作、运营等成本后的盈利平衡，已成为不得回避的重点。

### 2025年出海短剧APP海外内购收入排行榜TOP10

| 排名 | 平台名称       | 收入 (亿美元) | 平台图标 |
|----|------------|----------|------|
| 1  | ReelShort  | 3.320    |      |
| 2  | DramaBox   | 2.947    |      |
| 3  | GoodShort  | 1.499    |      |
| 4  | DramaWave  | 1.179    |      |
| 5  | NetShort   | 1.137    |      |
| 6  | ShortMax   | 0.872    |      |
| 7  | FlickReels | 0.724    |      |
| 8  | FlareFlow  | 0.302    |      |
| 9  | MoboReels  | 0.269    |      |
| 10 | StardustTV | 0.234    |      |

### 2025年出海短剧APP海外收入排行榜TOP3趋势













来源：点点数据，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 用户运营马太效应显著，规模扩量vs高价值精耕并行 点点数据











- 2025年出海短剧用户活跃市场中，DramaBox以3106万月活领跑，前十名APP占据绝大部分月活份额，马太效应显著。进一步从活跃用户价值贡献看，平台所选择的适配路径区别明显：MiniShorts活跃并不突出，但以60.32美元的ARPMU断层领先（月活冠军DramaBox仅9.49美元），反映出“高价值小规模精准付费”（如MiniShorts、Playlet）与“大规模低价值流量扩张”两条并行路径。

### 2025年出海短剧APP海外平均月活跃用户排行榜TOP10

| 排名 | APP名称      | 平均月活跃用户 (万人) | APP图标   |
|----|------------|--------------|---|
| 1  | DramaBox   | 3106.0       |    |
| 2  | ShortMax   | 1588.9       |    |
| 3  | DramaWave  | 1133.6       |    |
| 4  | NetShort   | 1127.6       |    |
| 5  | GoodShort  | 1119.1       |    |
| 6  | ReelShort  | 1113.3       |   |
| 7  | RapidTV    | 968.7        |  |
| 8  | Melolo     | 577.5        |  |
| 9  | FlareFlow  | 438.7        |  |
| 10 | FlickReels | 436.1        |  |

**大规模低价值流量扩张路径：**  
DramaBox、GoodShort、DramaWave、NetShort等活跃规模突出，但单活跃价值贡献低，未入ARPMU TOP 10榜，后期发展的高价值转化的基础

### 2025年出海短剧APP海外ARPMU排行榜TOP10

| 排名 | APP名称       | ARPMU (美元/人·年) | APP图标   |
|----|-------------|----------------|---|
| 1  | MiniShorts  | 60.32          |    |
| 2  | Playlet     | 36.64          |    |
| 3  | Kalos TV    | 33.98          |    |
| 4  | DreameShort | 32.24          |    |
| 5  | ReelShort   | 29.82          |    |
| 6  | FlexTV      | 27.22          |   |
| 7  | HoneyReels  | 26.33          |  |
| 8  | RedShort    | 19.16          |  |
| 9  | Snackshort  | 18.13          |  |
| 10 | FlickReels  | 16.61          |  |

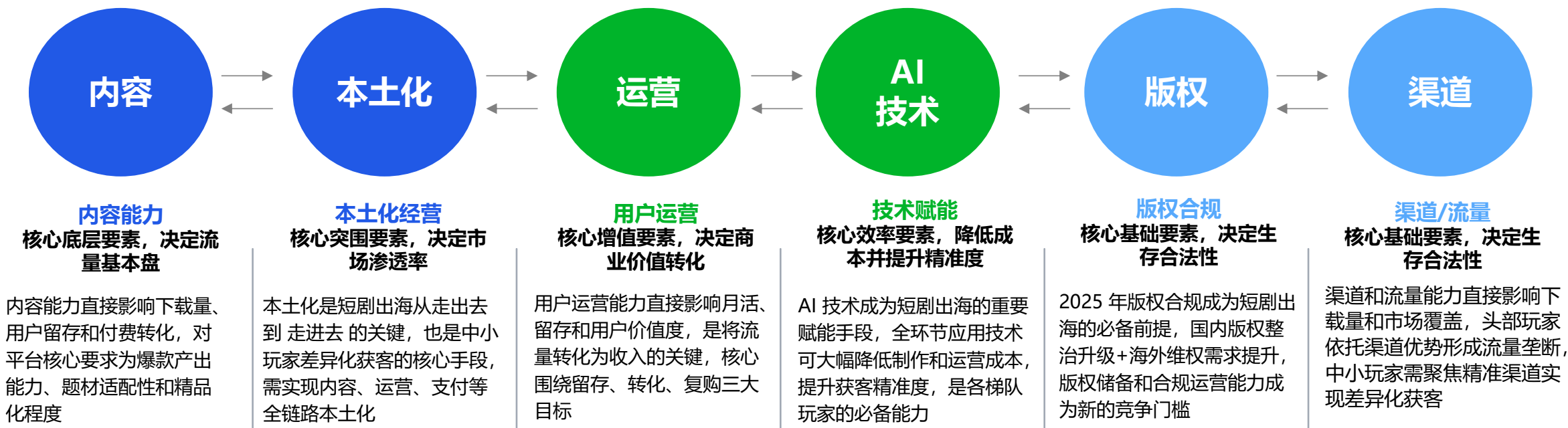
**高价值小规模精准付费路径：**  
MiniShorts、Playlet、Kalos TV等体量小，但单月活价值贡献大

来源：点点数据，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 本章小结

短剧出海领先/突围/成长/跟随四级竞争体系下，六大要素成为平台构建壁垒关键

- 不同梯队平台依托核心要素差异化布局：头部玩家夯实全维度竞争力，腰部平台聚焦本土化、垂直题材突围，尾部平台深耕区域与高价值用户实现生存破局。



**竞争体系内不同角色的核心要素差异性**

- 领先者与挑战者：** 聚焦内容储备、全渠道流量、技术赋能、版权生态等全方位要素，巩固头部优势，同时将流量扩张转向价值转化，提升用户付费率；
- 多数成长者：** 聚焦本土化运营、垂直内容打造、精准投流，抓住格局未定的窗口期，实现收入快速增长，向领先者与挑战者靠拢；
- 少数成长者与跟随者：** 聚焦区域化深耕、垂直题材创新、高价值用户运营，以差异化构建核心壁垒，实现从高下载到高收入的转化。

来源：点点数据，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 目录

catalogue

01 市场全景  
—行业高速增长，AI驱动全链效率提升

02 竞争格局  
—新/老动态迭代，头部阵营或将重构

03 标杆案例  
—四大平台透视，拆解差异化制胜逻辑

04 趋势前瞻  
—AI基建化、混合变现与生态协同

# ReelShort: 本土剧龙头，高价值用户深耕典范

ReelShort作为本土剧破局的代表应用，为枫叶互动贡献75%的营收

- ReelShort作为中文在线持股枫叶互动旗下中国短剧出海领域的领军平台，依托本土化创作+AI技术打破文化壁垒，仅用三年时间便从北美市场的水土不服逆袭至全球短剧市场领先的地位。

## ReelShort典型动态

- 2025年，ReelShort推出轻创投项目
- 2025年，ReelShort约贡献枫叶互动营收的75%左右
- 作为本土剧代表，2026年将继续加大原创内容产能，目标为月均上线25-30部本土短剧

## ReelShort核心竞争要素评价-2025年 (综合评级: ★★★★★)

| 竞争要素 | 内容与本土化  | 运营能力  | 技术能力  | 版权与渠道   |
|------|---|---|---|---|
| 竞争评价 | ★★★★★   | ★★★★☆   | ★★★★☆   | ★★★★★   |
| 说明   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 本土化制作团队</li> <li>● 好莱坞合作</li> <li>● 本土化叙事重构</li> <li>● 题材本地化策略</li> <li>● 多元化题材矩阵</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 收入第一</li> <li>● 下载量第二</li> <li>● 活跃用户第六</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 自研逍遥大模型和AI动漫制作体系统</li> <li>● 依托枫叶互动网文平台和游戏平台构建从故事孵化、剧集改编到商业变现</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 依托中文在线，拥有可改编IP超过数万部</li> <li>● 在Meta、Google等主流平台拥有最高权重的账户和素材库</li> </ul> |



少量爆款支撑收入，但也存在版权争议，如《Don't Miss Me When I'm Gone》被点众控诉侵权其网文IP《出走后，两个竹马悔疯了》

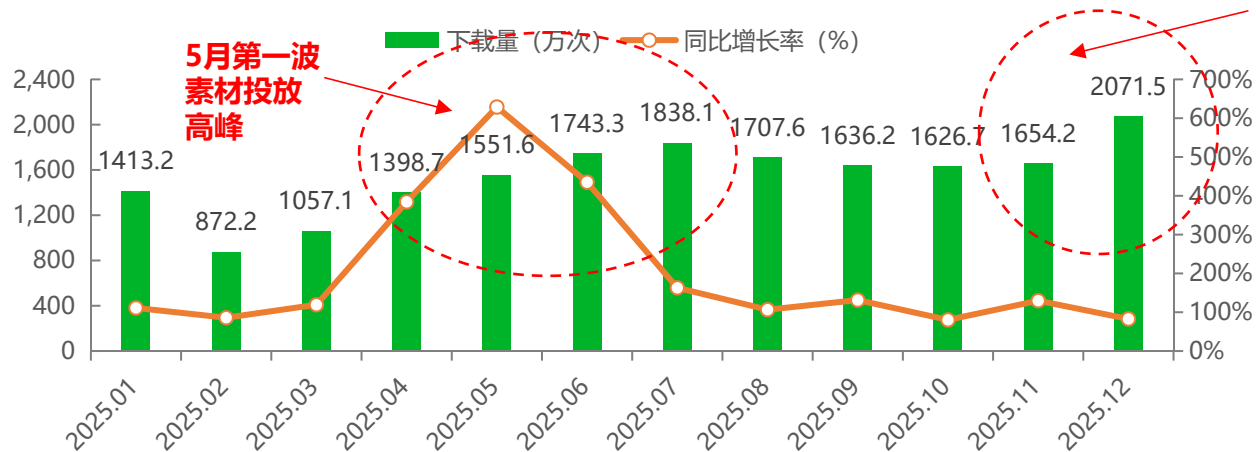
|         |  |   |   |
|---------|--|---|---|
| 全年部分热播剧 | <p><b>剧名:</b> move aside! i'm the final boss</p> <p><b>上线时间:</b> 2025.03</p> <p><b>题材:</b> 富豪/浪漫/男性向</p> <p><b>播放量:</b> 3.09亿次</p> | <p><b>剧名:</b> Don't Miss Me When I'm Gone</p> <p><b>上线时间:</b> 2025.07</p> <p><b>题材:</b> 家庭/校园/女性向</p> <p><b>播放量:</b> 1.85亿次</p> | <p><b>剧名:</b> American Sniper: The Last Round</p> <p><b>上线时间:</b> 2025.11</p> <p><b>题材:</b> 英雄/励志/男性向</p> <p><b>播放量:</b> 1.77亿次</p> |
|---------|--|---|---|

来源：“市场公开资料”“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，热播剧数据统计截止时间为2026年3月。

## 头部区域市场增速显著，长尾市场广泛渗透凸显发展潜力

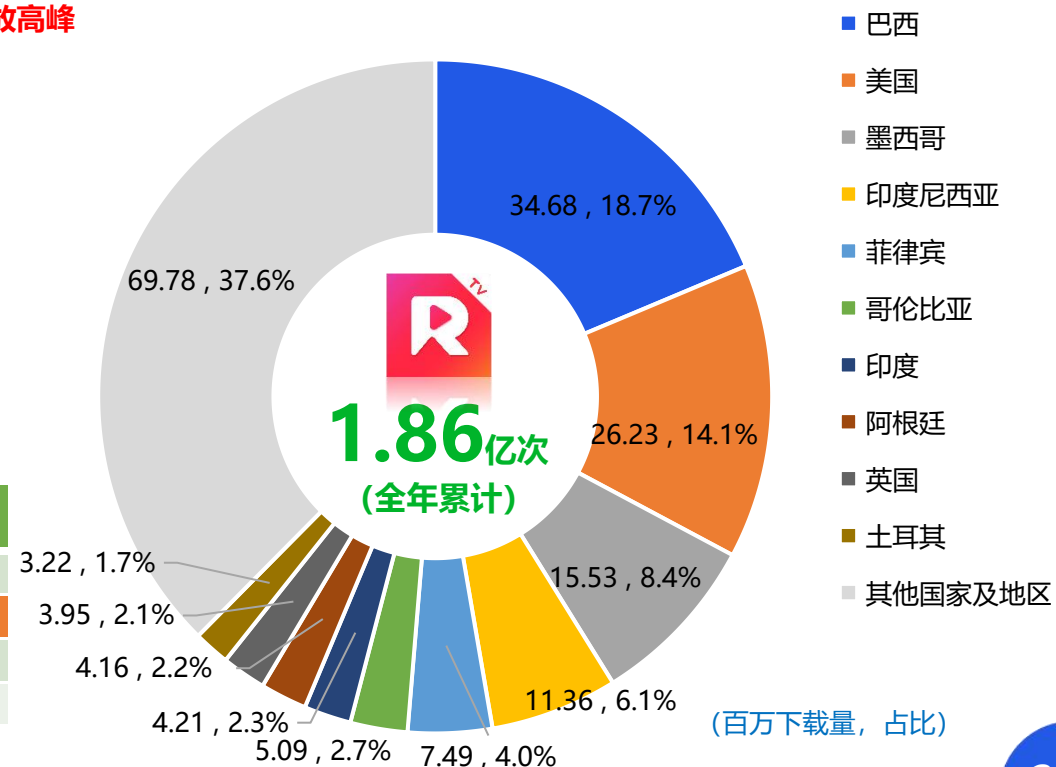
- 据点点数据监测，2025年ReelShort全年下载量1.86亿次，北美主导收入结构，下载量呈多元下沉特征，巴西以18.67%居首，美国、墨西哥位于其后。5月、11月两轮素材投放驱动下半年下载量持续攀升，12月单月达2071.5万次创高，头部区域市场增速显著。

### 2025年1-12月ReelShort下载量及同比增速



11月第二波素材投放高峰

### 2025年ReelShort下载量区域分布



### 2025年ReelShort下载量增速TOP20国家——区域TOP5国家保持高成长性

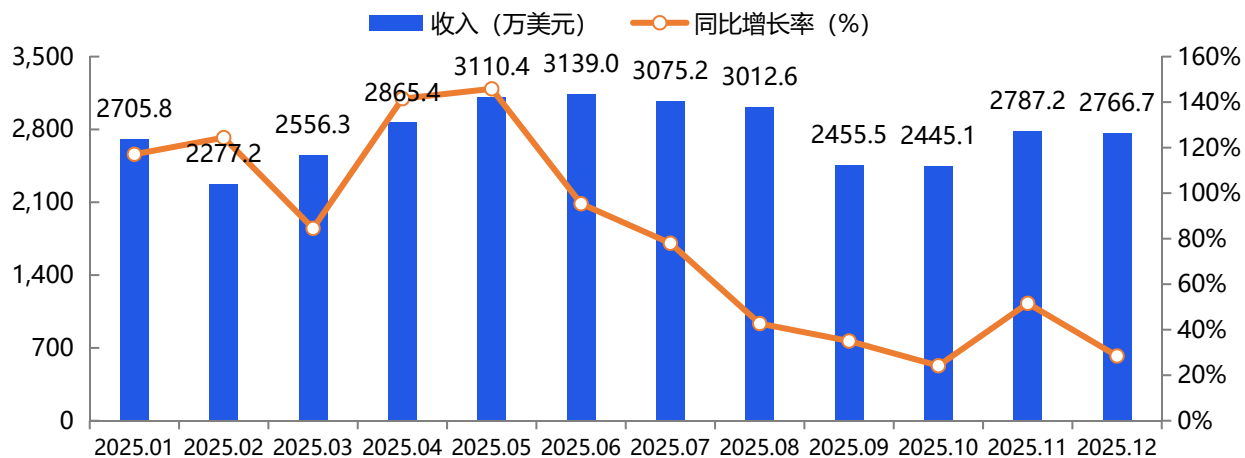
| 国家    | 增速   | 国家   | 增速   | 国家  | 增速   | 国家  | 增速   | 国家   | 增速  |
|-------|------|------|------|-----|------|-----|------|------|-----|
| 印度尼西亚 | 268% | 厄瓜多尔 | 213% | 阿根廷 | 184% | 智利  | 121% | 马来西亚 | 68% |
| 尼日利亚  | 252% | 西班牙  | 202% | 墨西哥 | 171% | 菲律宾 | 104% | 美国   | 62% |
| 秘鲁    | 247% | 南非   | 201% | 德国  | 130% | 英国  | 91%  | 澳大利亚 | 40% |
| 日本    | 242% | 哥伦比亚 | 189% | 巴西  | 125% | 法国  | 85%  | 加拿大  | 38% |

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，TOP20以下载规模>=50万为基准，避免规模过小引发增速干扰。

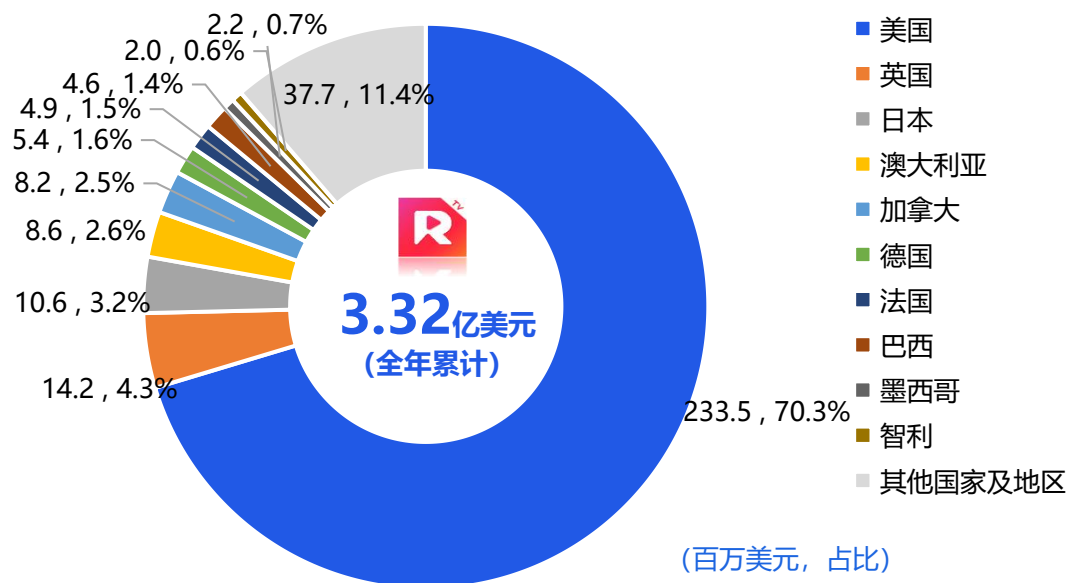
## 发力中东、日本、欧洲等高付费市场，收入增长持续强劲

- 2025年ReelShort 全年收入达3.32亿美元，变现能力强劲。美国市场以70.35%占比主导，同时发力中东、日本等高付费市场，收入实现倍速增长。依托算法精准推荐与多模式并行，有效支撑高付费转化与营收韧性。

### 2025年1-12月ReelShort收入及同比增速



### 2025年ReelShort收入区域分布



### 2025年ReelShort收入增速TOP20国家-“美/英/日”基本盘持续扩大

| 国家       | 增速     | 国家 | 增速     | 国家  | 增速     | 国家  | 增速    | 国家  | 增速    |
|----------|--------|----|--------|-----|--------|-----|-------|-----|-------|
| 日本       | 282.6% | 挪威 | 193.8% | 英国  | 149.3% | 瑞士  | 82.7% | 奥地利 | 64.9% |
| 阿拉伯联合酋长国 | 277.3% | 智利 | 189.8% | 墨西哥 | 105.9% | 西班牙 | 82.5% | 德国  | 63.8% |
| 泰国       | 260.9% | 丹麦 | 176.4% | 意大利 | 100.8% | 荷兰  | 71.1% | 新西兰 | 62.4% |
| 以色列      | 206.7% | 瑞典 | 157.4% | 爱尔兰 | 86.2%  | 法国  | 70.8% | 美国  | 61.9% |

| 国家         | 美国 (收入主力) | 巴西 (培育) | 墨西哥 | 加拿大 | 英国 |
|------------|-----------|---------|-----|-----|----|
| 海外营销投放TOP5 | 52%       | 11%     | 7%  | 5%  | 4% |

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，TOP20榜单中不包含收入量 < 10万美元的国家。

# ReelShort策略分析

借助题材多元化、生产标准化、运营本地化、技术智能化实现商业可持续增长

- ReelShort打造了“IP孵化—全球分发—数据变现”的全链路闭环，通过“自制+翻译”双轨内容、精准投放及AI技术驱动，构建起自身增长飞轮。其核心启示在于：需突破文化差异，平衡短期盈利与长期价值，并在效率与质量间寻求技术创新的平衡点。

## 商业模式与变现策略

### 全链条自主可控的闭环体系

商业模式深度依托母公司枫叶互动的生态资源，形成了“自有IP库+本土化制作+自有APP投放与运营+混合变现”的完整闭环。从IP开发、内容制作到用户获取、变现，核心环节的利润均留存于体系内部。

### 高变现效率驱动增长飞轮

通过精品内容和精准推荐，实现极高用户付费意愿。产生的现金流持续投入到内容制作与用户获取中，特别是支撑其在Meta、TikTok等核心渠道的精准买量，从而驱动“优质内容-高价值用户-高收入-再投资”的增长飞轮持续运转。

## 用户获取与留存策略

### 获客渠道

- 获客渠道：高度聚焦Meta生态，TikTok与区域伙伴协同
- 投放策略：数据驱动、素材精准、集中火力打爆款
- 社交裂变与病毒营销：激励式裂变、付费模式驱动分享、社区自发传播

### 用户留存

- 内容生产：“自制+翻译”的双轨策略
- 数据驱动：形成了“数据洞察→精准推荐→用户满意→更多数据”的增强闭环
- 社区运营与用户共创：鼓励用户从观看到参与的生态构建

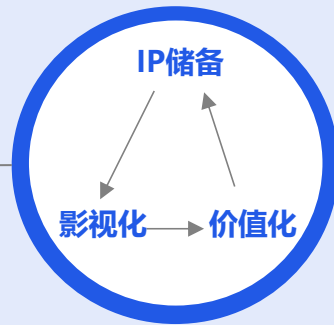
## 内容策略与本土化运营

- 从情绪驱动到价值输出题材演进：题材库已拓展至青春校园、家庭伦理、浪漫体育及男性向内容等多元化品类。
- 注重工业生产效率与精品化平衡：建立了一套高效、可控的短剧工业化生产流程，注重内容情感和情节的高度共振
- 深度本土化运营与生态赋能协同：贯彻剧本本土化、演员本土化、场景本土化、跨文化叙事重构和微观文化适配，充分利用母公司基因，实现从成熟IP到短剧的协同反哺

## 技术驱动与数据闭环

AI算法驱动的精准匹配系统

AI与数据赋能的工业化内容生产



贯穿始终的数据分析决策基石

优化体验与闭环变现的技术创新

# DramaBox: 全球规模第一，均衡布局标杆

2025年DramaBox入选迪士尼加速器项目，平台原创剧提升60%+

- DramaBox核心题材主打强情绪、高冲突、快节奏、爽感，其成功并非仅靠流量红利，而是以“轻启动→快迭代→深扎根”为战略，融合内容成本可控、母公司资源整合与区域精细化运营，打造出兼具规模与盈利韧性的全球短剧平台范式。

## DramaBox典型动态

dramabox是点众科技旗下的海外短剧平台：

- 2025年，DramaBox入选迪士尼加速器
- 2025年，成为全球短剧应用下载榜冠军
- 2025年，原创剧占比由40%左右提升至60%+

差异化的内容策略优势

强大的母公司资源支持

以翻译短剧为主，成本与风险可控

母公司点众科技积累大量优质版权

核心竞争优势

在全球多地建立本土化的运营团队

较早进入市场，积累了品牌影响力

本土化高效运营能力

先发优势与品牌影响力

## DramaBox核心竞争要素评价-2025 (综合评级: ★★★★★)

| 竞争要素 | 内容与本土化  | 运营能力  | 技术能力   | 版权与渠道  |
|------|---|---|--|--|
| 竞争评价 | ★★★★☆   | ★★★★★   | ★★★★☆  | ★★★★★  |
| 说明   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 译制剧主导</li> <li>● 注重内容本土化融合</li> <li>● 逐渐重视本土原创</li> <li>● 不断设立本土化团队</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 收入量第二</li> <li>● 下载量第一</li> <li>● 活跃用户规模待提升</li> <li>● 游戏化激励/社区互动</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 智能个性化推荐系统</li> <li>● AI翻译与配音技术</li> <li>● 弱网环境优化技术</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 依托点众科技优质版权</li> <li>● 激进的买量投放与渠道创新</li> </ul> |

## DramaBox平台短剧标签词云图(强情绪、高冲突、快节奏、爽感导向)



全年部分精选剧



- 《Queen Mom Rules》
- 《Divorced Housewife Turned CEO》
- 《My Secret Agent Husband 2》
- 《Mafia's Good Girl》
- 《Waking Up Married To My Crush!》

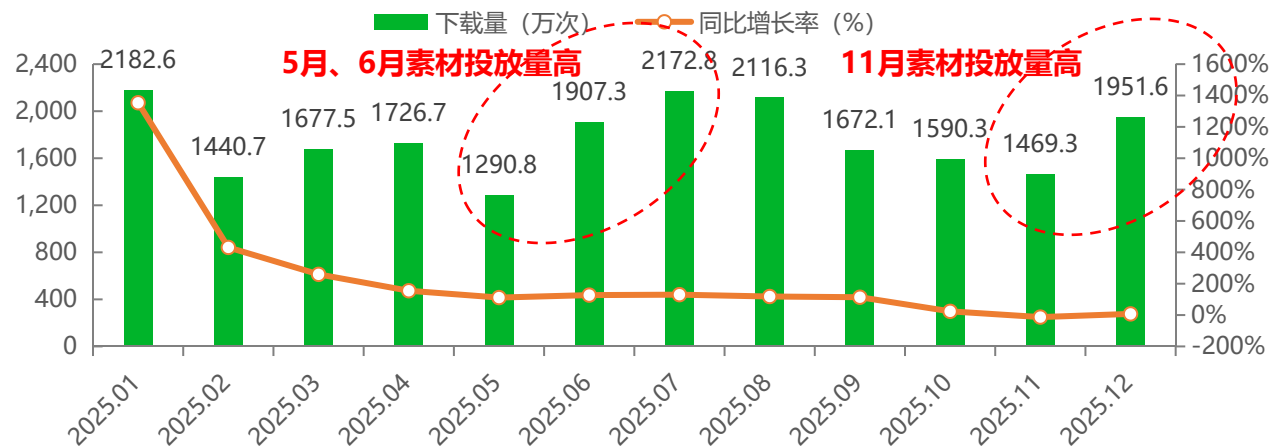
来源：“市场公开资料”“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# DramaBox下载

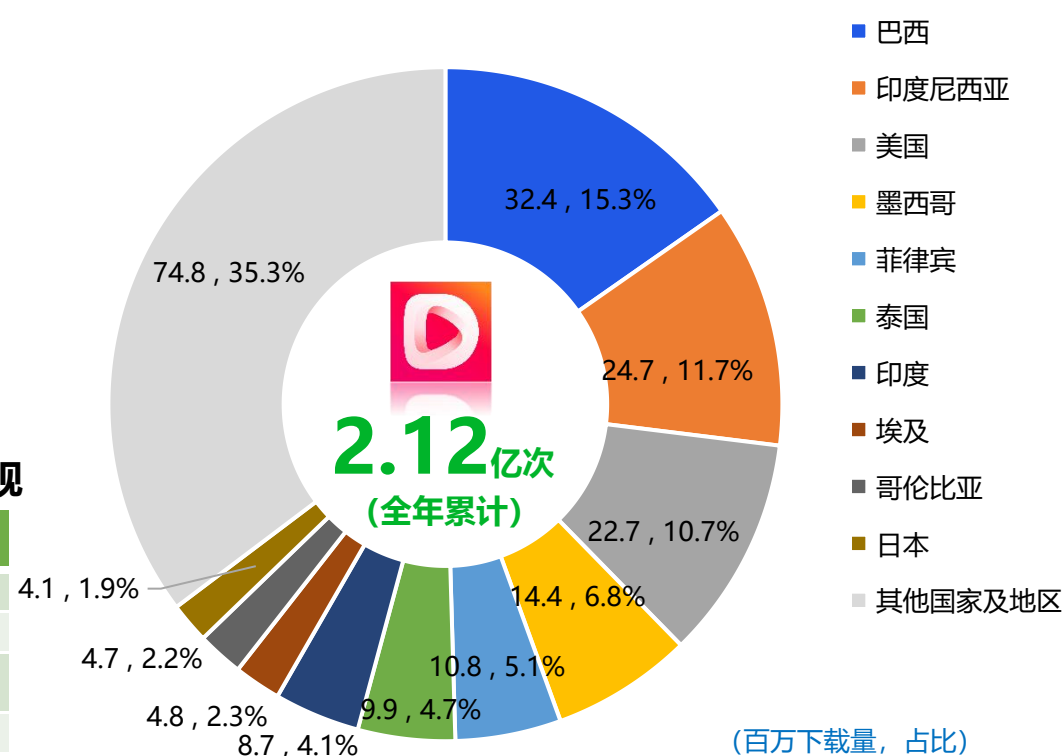
## 全年下载量达2.12亿次，南美、东南亚新兴市场流量爆发式增长

- 根据点点数据监测显示，2025年DramaBox 全年下载量2.12 亿次，巴西、印尼、美国为主要来源。其中巴西在区域分布中位于第一，且以高达383%的下载增速领跑其他市场。DramaBox通过低门槛内容与本地化快速渗透，已构建起庞大的声量与用户池。

### 2025年1-12月DramaBox下载量及同比增速



### 2025年DramaBox下载量区域分布



### 2025年DramaBox下载量增速TOP20国家-在占比较高基础上，巴西增长能力可观

| 国家   | 增速     | 国家   | 增速     | 国家   | 增速     | 国家   | 增速    | 国家      | 增速    |
|------|--------|------|--------|------|--------|------|-------|---------|-------|
| 巴西   | 383.0% | 德国   | 173.5% | 危地马拉 | 101.9% | 菲律宾  | 63.6% | 哥伦比亚    | 48.8% |
| 泰国   | 373.5% | 中国台湾 | 152.2% | 西班牙  | 92.9%  | 阿根廷  | 60.8% | 澳大利亚    | 48.4% |
| 法国   | 330.2% | 加拿大  | 114.6% | 美国   | 81.2%  | 墨西哥  | 51.4% | 多米尼加共和国 | 42.7% |
| 委内瑞拉 | 307.0% | 英国   | 107.8% | 南非   | 71.0%  | 巴基斯坦 | 49.7% | 厄瓜多尔    | 40.9% |

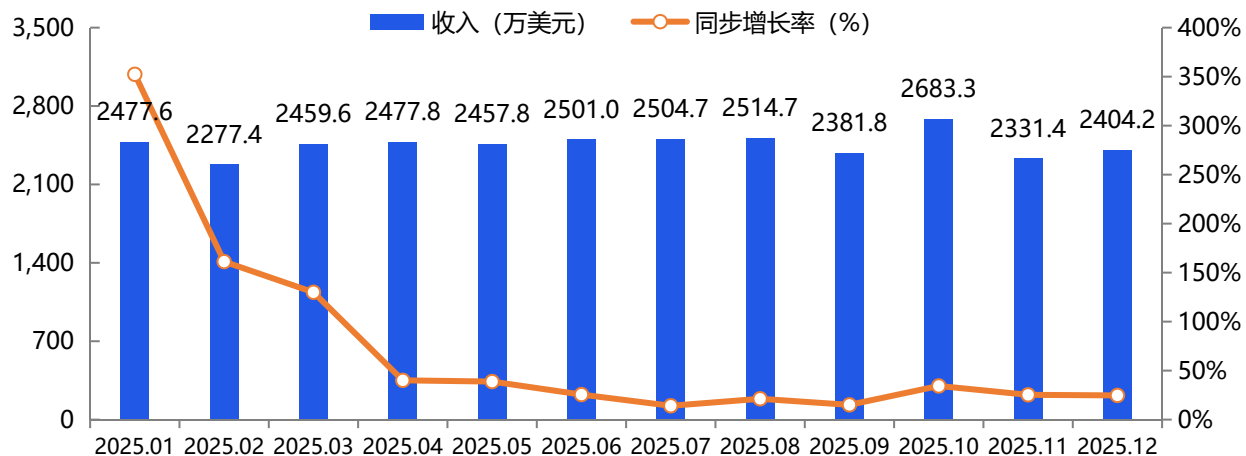
来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，下载量TOP20榜单中不包含2024年下载量 < 50万的国家。

# DramaBox收入

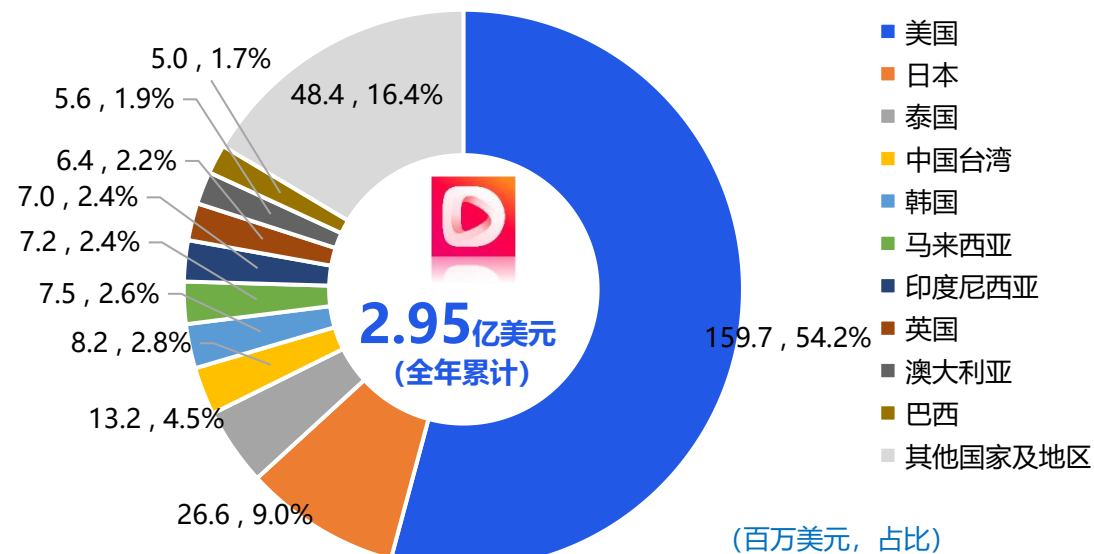
投放-流量-变现存在显著时间差，美国主导变现，印尼/巴西收入潜力待释放

- 2025年DramaBox收入达2.95亿美元，美国以54.18%占比主导。增长核心源于欧美及部分亚洲市场，均为高付费沃土，其中泰国收入贡献位居前三，且收入增速突出。从DramaBox营销投放看，东南亚市场成为其重点投入和培育增量的重点区域。

2025年1-12月DramaBox收入及同比增速



2025年DramaBox收入区域分布



2025年DramaBox收入增速TOP20国家-当下高投入的市场，收入还未见增长

| 国家    | 增速      | 国家       | 增速     | 国家   | 增速    | 国家    | 增速    | 国家  | 增速    |
|-------|---------|----------|--------|------|-------|-------|-------|-----|-------|
| 泰国    | 1170.9% | 阿拉伯联合酋长国 | 234.1% | 德国   | 84.7% | 挪威    | 78.7% | 丹麦  | 59.9% |
| 沙特阿拉伯 | 1064.2% | 中国台湾     | 199.4% | 比利时  | 83.4% | 爱尔兰   | 66.3% | 奥地利 | 53.7% |
| 巴西    | 685.7%  | 葡萄牙      | 192.8% | 中国香港 | 81.9% | 哥斯达黎加 | 62.9% | 瑞典  | 50.2% |
| 法国    | 348.3%  | 以色列      | 121.1% | 瑞士   | 79.9% | 英国    | 60.4% | 加拿大 | 46.8% |

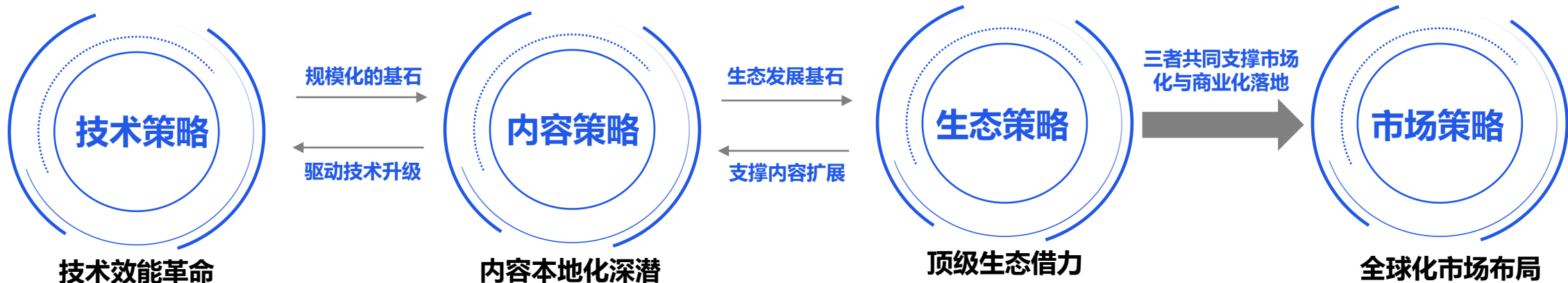
| 国家         | 印度尼西亚 (重点培育) | 美国 (收入主力) | 泰国  | 巴西 | 墨西哥 |
|------------|--------------|-----------|-----|----|-----|
| 海外营销投放TOP5 | 28%          | 16%       | 10% | 8% | 7%  |

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，TOP20榜单中不包含收入量 < 10万美元的国家。

# DramaBox出海策略

## DramaBox构建了技术提效、内容深潜、生态借力、市场分散四轮驱动全球化体系

- DramaBox构建了技术提效、内容深潜、生态借力、市场分散四轮驱动全球化体系：以 AI 与算法实现规模化生产与精准投放，通过“译制爆款 + 本土原创”双轨内容完成文化适配，依托点众科技与迪士尼获取 IP 及发行资源，覆盖 200 + 国家实施差异化运营。四者环环相扣，形成技术支撑内容、内容激活生态、生态赋能市场、市场反哺技术的闭环。



构建AI初翻、人工精修的协同系统，降低翻译成本、提高翻译效率，利用算法模型分析不同区域用户的付费偏好与观看习惯，实现广告素材的自动化生成与投放策略的动态优化，在剧本生成、分镜设计甚至视频渲染环节引入AI工具，缩短内容制作周期

内容以男频为主，早期依靠国内爆款短剧的高精度译制快速铺量，迅速验证市场，逐渐开始注重本土化原创，注重对短剧内核进行情绪价值的普世化提炼（如逆袭、复仇、甜宠），融入当地文化（如狼人、吸血鬼等），采用西方叙事节奏，实现情感共鸣

母公司点众科技积累大量优质版权，为DramaBox提供了丰富的内容来源，借助高效的中外团队协作，实现快速的生态内容转化。2025年，成为入选迪士尼加速器的短剧平台，便于打通与迪士尼各部门的合作通道，获取顶级IP授权与全球发行资源

DramaBox采取区域差异化、精准投放的全球化市场策略，不偏科单一市场，而是覆盖全球200+国家和地区，针对不同区域（如东南亚的低成本高渗透、北美的超高ARPU值、中东的新兴蓝海市场）制定差异化运营策略，分散单一市场风险

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# GoodShort: 模式创新, 用户共生生态先行者

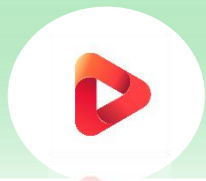
IP转化×用户共治×区域差异化奠定受众基础, 快速跻身出海短剧头部阵营

- 2025年GoodShort跻身北美短剧头部阵营, 全年下载7974.1万次、内购收入1.5亿美元、月活1119.1万, 三项核心指标倍速增长。其以IP高效转化、用户深度参与、区域精细运营为三角引擎快速崛起, 核心题材聚焦家庭、情感、复仇、黑帮等女性向内容, 贴合大众情感共鸣。

## GoodShort典型动态

GoodShort是由新加坡主体公司运营的短剧平台, GoodShort 推出“短剧播出权益认购”(GSQCT)模式, 操作简便、认购灵活、收益自动化分润:

- 2025年, GSQCT产能规划300部新剧
- 2025H1, 跻身全球短剧出海收入TOP3
- 2025年, 全年预计总收入2.2-2.5亿美元



## GoodShort核心竞争要素评价-2025年 (综合评级: ★★★★★)

| 竞争要素 | 内容与本土化   | 运营能力   | 技术能力   | 版权与渠道   |
|------|--|--|--|---|
| 竞争评价 | ★★★★☆  | ★★★★☆  | ★★★★☆  | ★★★★☆   |
| 说明   | <ul style="list-style-type: none"><li>表层的文化融合重构</li><li>中层IP改编再造</li><li>深层本土化原创</li><li>重点区域本土化团队</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>收入量第三</li><li>下载量第四</li><li>活跃用户第五</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>虚拟制作与AI辅助</li><li>智能投流系统</li><li>智能压缩、自适应码流等技术</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>母公司新阅时代资源</li><li>轻创投模式</li><li>覆盖主流社交媒体渠道, 拓展主流OTT、MCN机构合作</li></ul> |

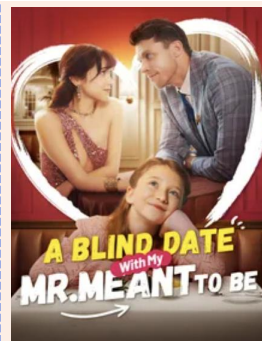


剧名: Blood and Bones of the Disowned Daughter

上线时间: 2025.09

题材: 家庭/复仇/女性向

播放量: 2580万次



剧名: A Blind Date with my Mr. Meant-to-B

上线时间: 2025.04

题材: 家庭/情感/女性向

播放量: 2180万次



剧名: Kidnapped by the Mafia

上线时间: 2025.06

题材: 黑帮/婚姻/女性向

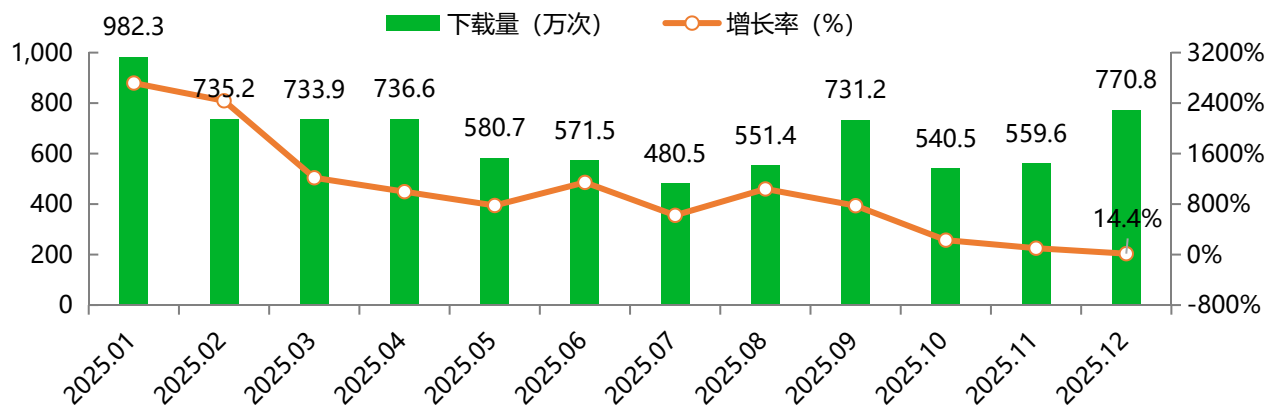
播放量: 1240万次

来源: “市场公开资料” “点点数据”, 由点点数据研究院自主研究及绘制。

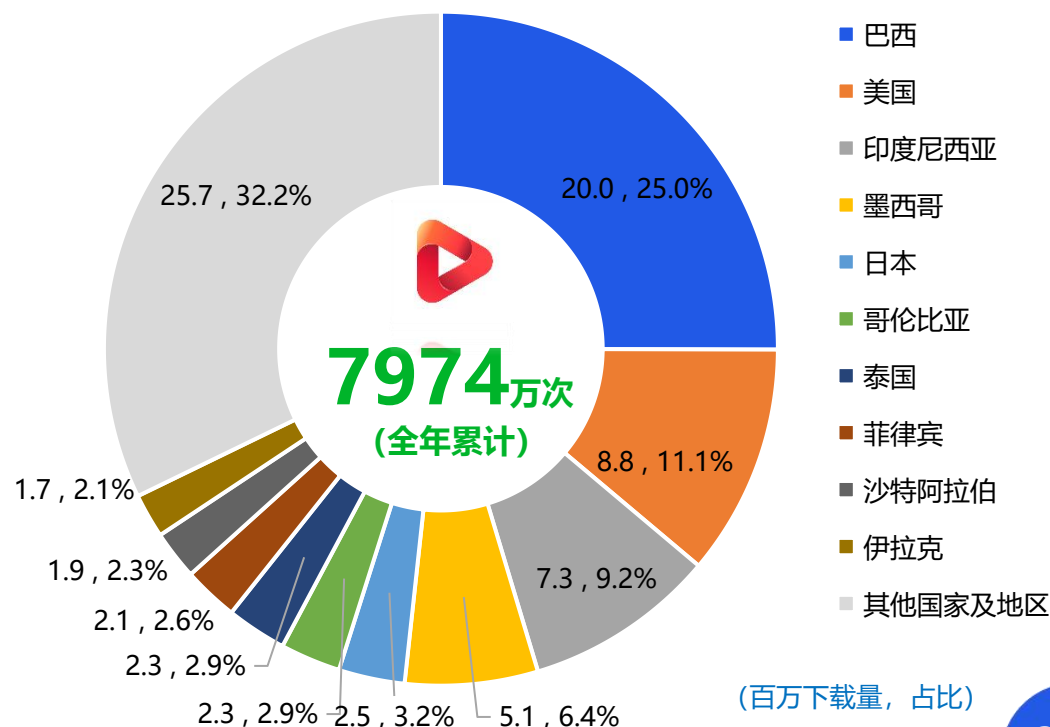
## 传统市场为基，新兴市场为增长引擎，GoodShort2025年下载量达7974万

- 2025年GoodShort累计下载7974万次，巴西、美国、印尼等传统成熟市场为核心基本盘，贡献主要下载规模；中东、北非、东欧等新兴市场为高增长引擎，平台通过定制本土化剧情、本地KOL社媒裂变、低成本获客，实现爆发式增长，拉动结构性增长。

### 2025年1-12月GoodShort下载量及同比增速



### 2025年GoodShort下载量区域分布



### 2025年GoodShort下载量增速TOP20国家-拉美、南美市场突出

| 国家   | 增速     | 国家  | 增速     | 国家 | 增速     | 国家   | 增速     | 国家    | 增速     |
|------|--------|-----|--------|----|--------|------|--------|-------|--------|
| 秘鲁   | 858.5% | 阿根廷 | 740.9% | 南非 | 436.2% | 日本   | 328.0% | 澳大利亚  | 165.3% |
| 哥伦比亚 | 754.6% | 泰国  | 707.4% | 智利 | 424.4% | 尼日利亚 | 297.1% | 马来西亚  | 99.1%  |
| 墨西哥  | 754.3% | 巴西  | 673.8% | 全球 | 394.1% | 加拿大  | 257.8% | 菲律宾   | 94.7%  |
| 阿根廷  | 740.9% | 法国  | 663.5% | 印度 | 355.3% | 美国   | 236.2% | 印度尼西亚 | 93.0%  |

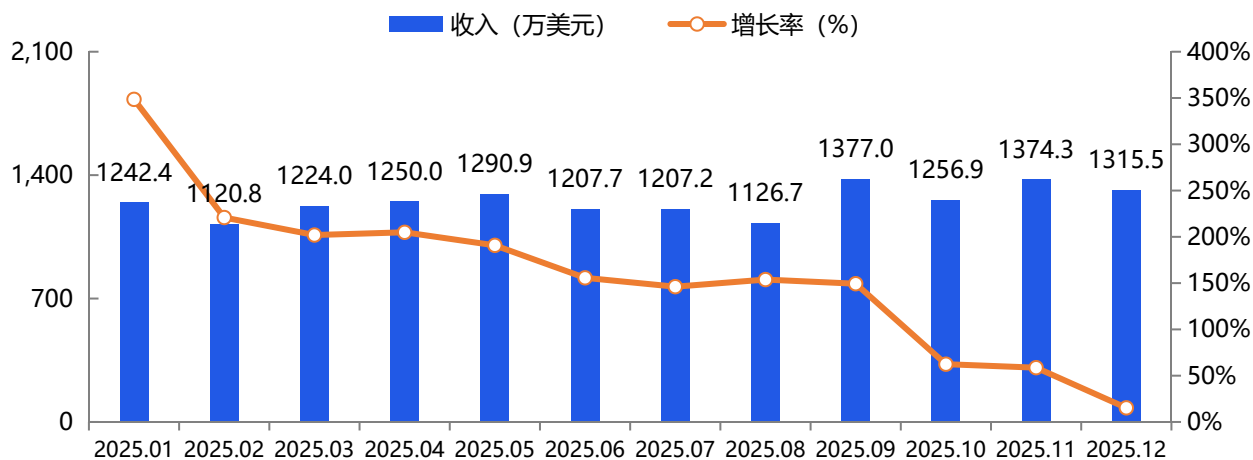
来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，TOP20榜单中不包含下载量 < 10万的国家。

# GoodShort收入

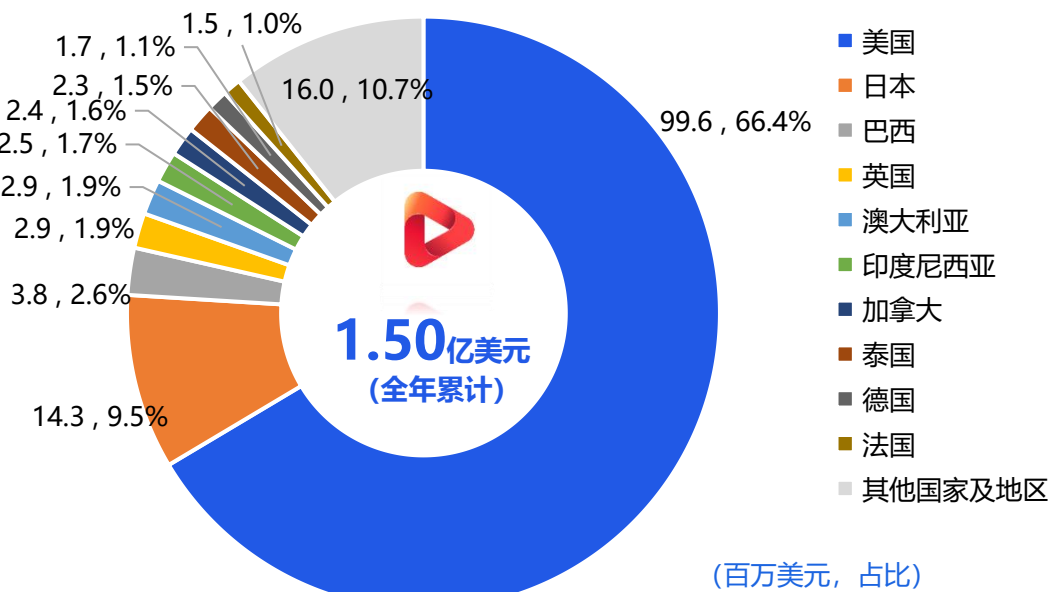
美国市场托底，中东拉美爆发式增长驱动商业化第二曲线，投放呈现显著

- 2025年GoodShort 收入达1.50 亿美元，呈现“美国托底、新兴爆发”特征。美国以66.45%占比为单极支撑，中东、拉美等新兴市场增速普遍超400%，成为第二增长曲线。其创新地将观众转化为投资者，以低门槛、高分成、强风控构建用户粘性与现金流稳定的共生生态。

2025年1-12月GoodShort收入及同比增速



2025年GoodShort收入区域分布



2025年GoodShort收入增速TOP20国家-美国“拖底”，巴西快速攀升

| 国家  | 增速     | 国家  | 增速     | 国家   | 增速     | 国家  | 增速     | 国家    | 增速    |
|-----|--------|-----|--------|------|--------|-----|--------|-------|-------|
| 巴西  | 804.4% | 西班牙 | 372.0% | 英国   | 177.6% | 印度  | 109.6% | 印度尼西亚 | 53.6% |
| 智利  | 675.5% | 日本  | 359.3% | 荷兰   | 115.0% | 加拿大 | 100.5% | 马来西亚  | 52.4% |
| 墨西哥 | 578.4% | 法国  | 354.3% | 澳大利亚 | 114.2% | 美国  | 98.9%  | 新加坡   | 29.3% |
| 瑞士  | 395.7% | 德国  | 330.1% | 南非   | 109.8% | 新西兰 | 66.5%  | 菲律宾   | 17.9% |

| 国家         | 美国 (收入主力) | 巴西 (培育) | 德国  | 法国 | 葡萄牙 |
|------------|-----------|---------|-----|----|-----|
| 海外营销投放TOP5 | 30%       | 14%     | 11% | 9% | 8%  |

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，TOP20榜单中不包含收入量 < 10万美元的国家。

## 以本土原创为核、精准投放为翼、多元变现为基，构建短剧出海高壁垒运营体系

- GoodShort “内容 × 获客 × 变现” 三维增长模型：以本土原创 + IP改编为核心，AI赋能提效；依托社交矩阵精准触达北美女性客群，稳健拓圈；通过IAP主导、IAA辅助及轻创投模式多元变现，形成了“内容吸客 — 投放放大 — 反哺创作” 正向飞轮。

### 内容策略：本土化叙事与技术赋能

#### 内容结构：本土原创主导，IP改编补增量

坚持本土原创优先策略，海外本土编剧团队主导，同时，依托母公司GoodNovel的海量网文IP资源，保留核心剧情内核，优化文化细节

#### 题材分布：聚焦女性向，逐步多元化

以女性向题材为主导，同时逐步拓展多元化题材

#### 本土运营：深度适配区域，细节落地

内容适配—语言适配—运营适配

#### 技术赋能：提升经营效率，优化体验

将AI技术应用于内容生产与用户运营全流程

### 获客策略：精细化投放与客群聚焦

#### 获客渠道：

**聚焦社交矩阵，强化精准触达**  
以海外主流社交平台为核心阵地，质量优先、精准定向投放策略

#### 投放节奏：

**稳健爬坡，保障流量稳定性**  
采用稳健上行策略，避免投放剧烈波动导致用户流失



#### 目标客群：

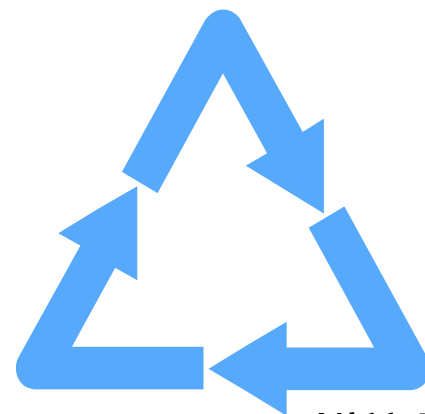
**锚定核心人群，拓展多元覆盖**  
聚焦女性客群，以北美为主，东南亚、欧洲为辅，多元化拓展

#### 转化效率：

**精细提效，闭环驱动增长**  
付费模式、高频更新、个性化推荐，形成获客、留存、转化链路

### 市场策略：多元化变现与创新突围

**核心变现：**  
应用内购买 (IAP)，支撑核心收入



**补充变现：**  
应用内广告 (IAA)，  
缓解成本压力

**创新变现：**  
轻创投模式，构建差异化优势

# DramaWave: AI 驱动黑马，低成本爆发式增长

2025年短剧出海黑马应用，从收入/下载榜10名外跃居收入/下载榜TOP5行列

- 2025年DramaWave 依托AI技术实现爆发式增长，上线15月便跻身海外短剧TOP5。全年下载9123万次、收入1.18亿美元、月活1133.6万，口碑评分4.9分。其核心以AI重构全链路降本增效，均衡布局北美、东南亚等市场规避风险，获得了母公司昆仑万维的全方位支撑。

## DramaWave典型动态

昆仑万维旗下业务与 FreeReels 组成“付费+免费”双平台矩，其中，DramaWave海外短剧业务增较快：

- 2025年，DramaWave从海外短剧收入榜第13名提升至第4名
- 2025年，DramaWave从海外短剧下载榜第16名提升至第3名
- 截至2025年底，DramaWave上线不超过15个月，跃居海外短剧应用榜TOP5行列
- 2025年，SkyReels正式焕新上线



## DramaWave核心竞争要素评价-2025年 (综合评级: ★★★★★)

| 竞争要素 | 内容与本土化   | 运营能力  | 技术能力   | 版权与渠道  |
|------|--|---|--|--|
| 竞争评价 | ★★★★☆  | ★★★★☆   | ★★★★☆  | ★★★★☆  |
| 说明   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 高效率译制剧</li> <li>● 进军动漫剧</li> <li>● 多语言的本地化翻译</li> <li>● 本地文化融合</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 收入量第四</li> <li>● 下载量第三</li> <li>● 活跃用户第三</li> <li>● 互动与社区运营</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● AI技术批量生成素材</li> <li>● 智能分发与优化</li> <li>● 多模态交互技术</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 规模化版权采购</li> <li>● 全球化渠道覆盖</li> </ul> |

《Marriage First, Mate Second》同名网文改编

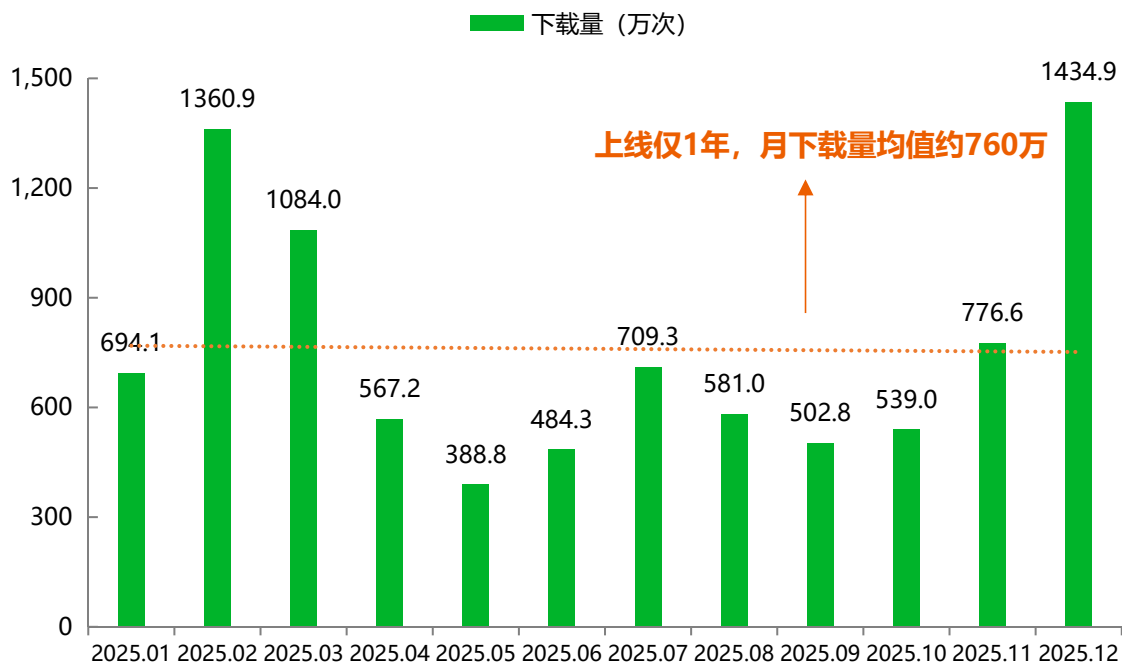
|         |  |   |   |
|---------|--|---|---|
| 全年部分热播剧 | <p>剧名: Married My Sister's Fiance<br/>上线时间: 2025.02<br/>题材: 家庭/婚姻/女性向<br/>元素: 冲突、秘密、阴谋</p> | <p>剧名: Marriage First, Mate Second<br/>上线时间: 2025.06<br/>题材: 狼人/甜蜜/女性向<br/>元素: 狼人、超自然、甜蜜、复仇</p> | <p>剧名: Thanksgiving With Mom and Dad<br/>上线时间: 2025.11<br/>题材: 家庭/情感/女性向<br/>元素: 温情、感人、冲锋</p> |
|---------|--|---|---|

来源：“市场公开资料”“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，可比增长率是当全年月份不足时按照当年月均水平补足12个月数据后，进行全年同比增长率计算。

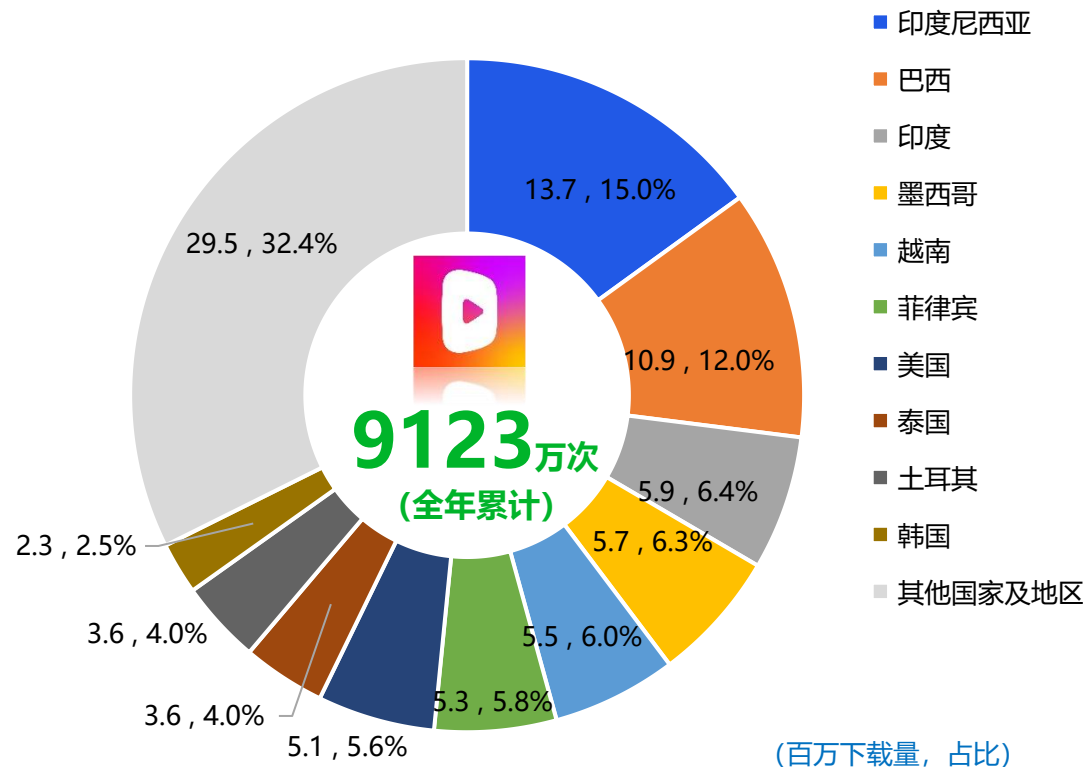
## 多平台矩阵引流，DramaWave 下载量 9123 万，新兴市场蓄力

- 2025年全年，DramaWave 累计下载量为9123万，位居行业第三。据监测显示，其在TikTok主打剧情高光片段，快速传播，在Instagram与Facebook聚焦视觉化，二次扩散，在YouTube则以短剧预告、片段集锦为主，差异化运营为其快速成长奠定基础。在区域下载上，印尼、巴西、印度位居前三，三者之间差距尚未打开。

### 2025年1-12月DramaWave 下载量



### 2025年DramaWave 下载量区域分布

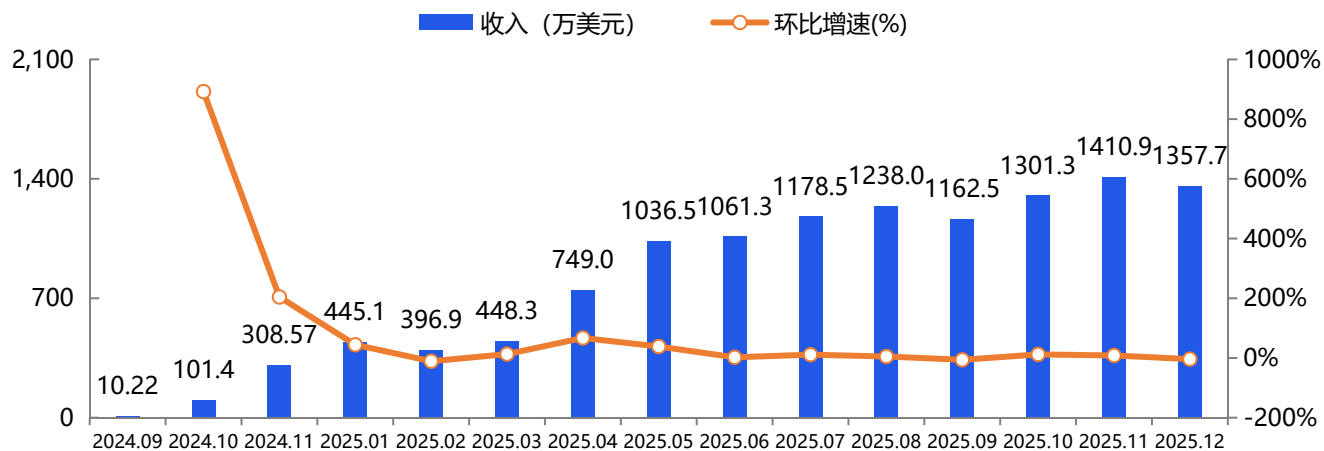


来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制，由于DramaWave上线时间相对较短，TOP20同比地区暂不显示。

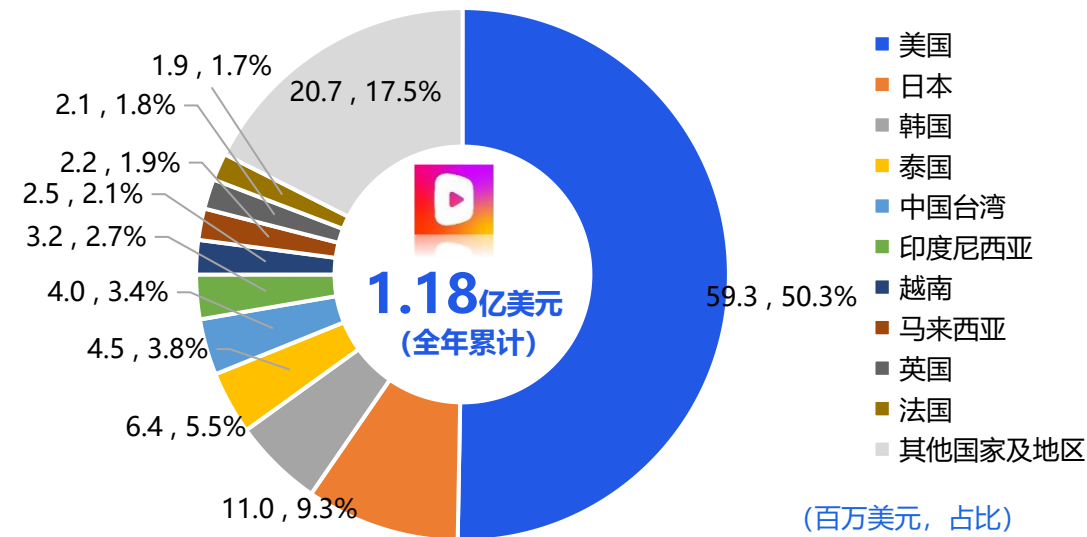
## 上线1年多收入暴增百倍，以技术效率与运营弹性构建商业化指数级增长

- 2025年DramaWave以“AI 提效 × 社交裂变 × 区域变现”为驱动，依托SkyAnime降本、多平台获客、差异化变现，实现收入暴增，全年收入快速增长至1358万美元，年底月收入为首月130倍。结合下载和内购收入看，5.63%下载来源的美国，贡献了其50.29%的收入。在新兴市场投入策略上与其他头部趋同，东南亚、拉美地区培育属性明显。

### 2024年9月-2025年12月DramaWave收入及环比增速



### 2025年DramaWave收入区域分布



#### 内容：AI技术重塑生产全流程

DramaWave推出SkyAnime工具，将传统“剧本理解-资产提取-分镜生成-视频合成”环节整合为全自动化 workflow；通过AI驱动的多语种智能配音与字幕自动生成功能

#### 营销：全矩阵实现精准触达

主流社交平台差异化运营，在TikTok主打剧情高光片段，快速传播，在Instagram与Facebook聚焦视觉化，二次扩散，在YouTube则以短剧预告、片段集锦为主

#### 运营：区域聚焦与混合变现

DramaWave采用“付费+免费”双模式覆盖全球用户，美国市场主要依靠订阅和内购变现；而东南亚和拉美市场则通过广告和轻付费模式扩大用户规模

| 国家         | 印度尼西亚 (重点培育) | 巴西 (培育) | 菲律宾 | 葡萄牙 | 墨西哥 |
|------------|--------------|---------|-----|-----|-----|
| 海外营销投放TOP5 | 36%          | 17%     | 8%  | 7%  | 6%  |

来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 本章小结

## 海外短剧市场全面爆发，AI成为核心驱动力，头部平台实现规模与盈利双突破

### 整体发展

市场全面爆发，迈入成熟竞争

透过这些头部平台，可以看到：海外短剧市场正处于爆发期，头部平台下载量、收入保持高速增长，中国短剧出海已经逐渐进入系统化、精细化、生态化的成熟竞争阶段

头部企业规模与盈利双突破

整体用户口碑与基础良好

技术×内容×运营×变现系统化竞争

从人力密集迈入智能密集

### 共性规律（竞争要素）

四大底层逻辑支撑行业可持续发展



**内容策略：从译制铺量到本土深耕，兼顾普适性与适配性。**头部平台均在逐步增强本土剧及本土化运营能力，注重注重题材多元化，覆盖女性向、男性向、悬疑、美食等品类，降低文化隔阂，实现情感共鸣



**技术赋能：AI全链路提效，构建成本与效率优势。**DramaWave推出SkyAnime工具，ReelShort、DramaBox利用AI分析用户，实现精准推荐与投放；GoodShort、NetShort借助AI优化翻译效率与素材生成



**运营策略：区域差异化布局，聚焦高价值市场。**五大平台均采用“全球覆盖、区域深耕”的差异化运营策略，核心聚焦高ARPU值市场，在新兴及下沉市场聚焦获客扩量



**生态借力：依托母公司资源，构建闭环体系。**ReelShort依托枫叶互动的IP资源与运营能力；DramaBox借助点众科技的版权资源，GoodShort等分别依托母公司的优势资源

### 差异特征（策略路径）

依托资源禀赋构建差异化路径

在共性基础上，五大平台基于自身资源禀赋，形成了各具特色的核心竞争力。

**ReelShort：龙头引领，聚焦高价值用户深耕**

**DramaBox：规模领先，全球化布局最均衡**

**GoodShort：模式创新，打造用户共生生态**

**DramaWave：技术驱动，低成本爆发式增长**

**其他：如NetShort，仍旧在选择快进快出，依托译制优势快速突围**

来源：由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 目录

catalogue

01 市场全景  
—行业高速增长，AI驱动全链效率提升

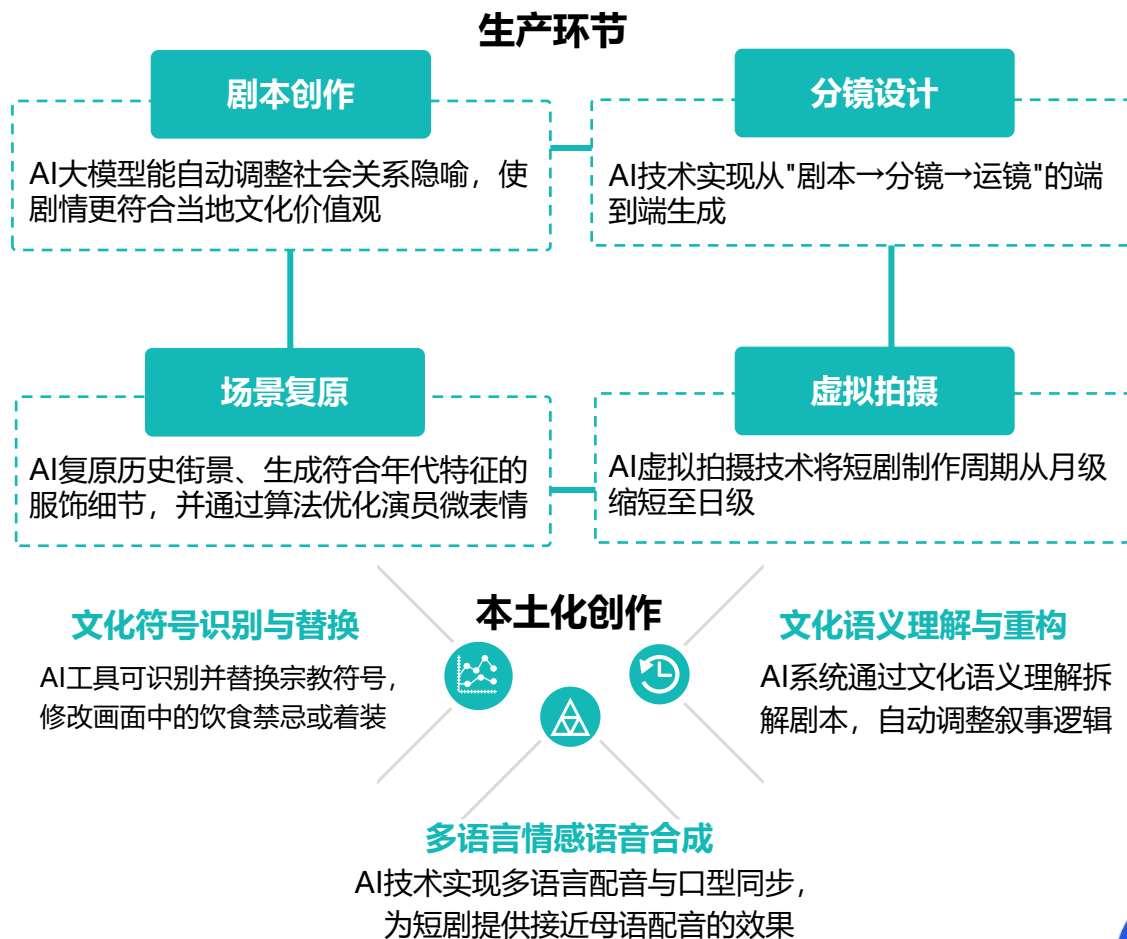
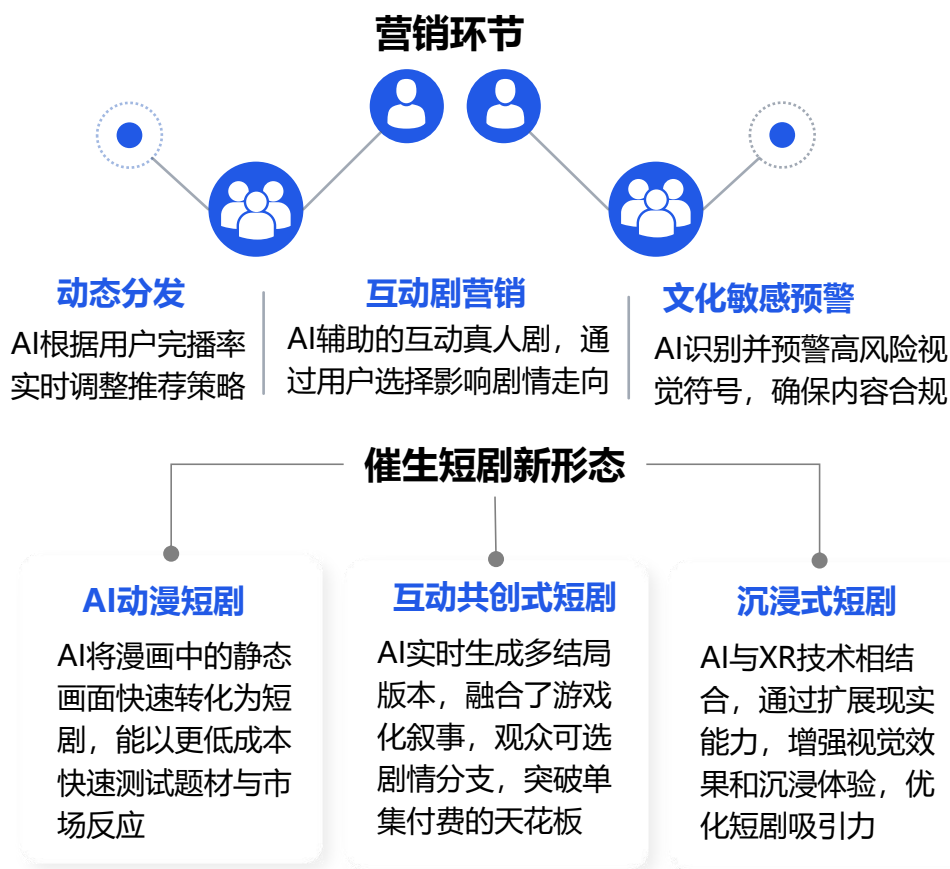
02 竞争格局  
—新/老动态迭代，头部阵营或将重构

03 标杆案例  
—四大平台透视，拆解差异化制胜逻辑

04 趋势前瞻  
—AI基建化、混合变现与生态协同

# 趋势 1：AI从提效工具，全面升级为核心基建

- AI技术将深度渗透并重构从创意到分发的全产业链，成为决定产能、成本与创新力的基石。AI的应用将从剧本生成、智能剪辑、多语种配音等环节，进一步拓展至虚拟演员、文化符号智能替换、跨情感精准适配等深水区。其核心价值在于将“深度本地化”这一高难度、高成本的动作变得可标准化、可规模化，并且可以催生更多短剧内容形态，不仅是降本工具，更是内容创新的核心发动机。



来源：“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 趋势 2：本土化筑牢根基，竞争转向IP增值/变现升级 点点数据

- 短剧出海竞争核心从单纯的流量规模，转向两大核心能力比拼：一是IP端，打破单部剧集的价值局限，完成「短剧→游戏→影视→衍生品」的全链路价值增值，放大内容长期商业价值；二是变现端，以混合变现的精准动态调配与全生命周期用户管理为核心，实现盈利效率最大化，成为平台长期发展的关键胜负手。



来源：“市场公开资料”，“点点数据”，由点点数据研究院自主研究及绘制。

# 趋势 3: 经营从单点出海, 迈向全球生态协同输出

- 当前短剧出海已进入生态竞争阶段, 头部企业需通过AI技术升级、优化利益分配以及全球内容共创与发行机制等, 解决在内容、链路、市场等方面的单点出海痛点, 向全方位生态输出转变。点点数据分析认为, 未来, 领先平台将从市场参与者升级为行业生态共建者与标准制定者。



来源: “点点数据” “市场公开资料”, 由点点数据研究院自主研究及绘制。

## 版权声明

报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原作者所有。没有经过本公司新媒体许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递，报告中所涉及的所有素材版权均归广告主所有。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

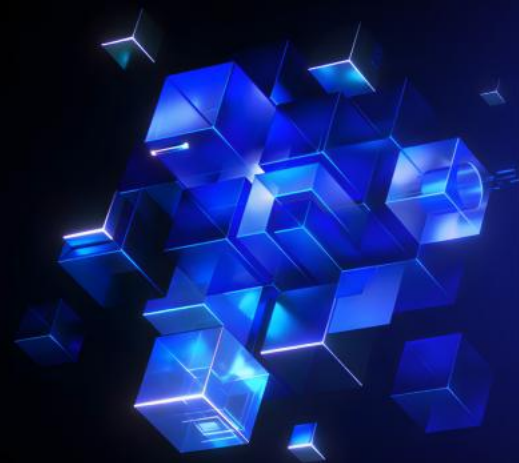
## 免责条款

本报告中行业数据及市场预测主要为分析师采用桌面研究、行业访谈及其他研究方法，并且结合点点数据团队监测产品数据，通过统计预测模型估算获得，仅供参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与点点数据无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

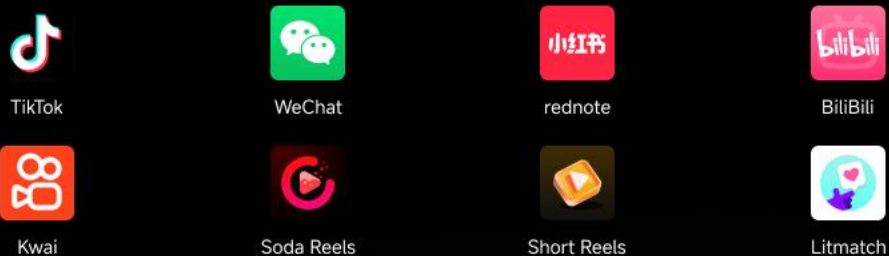
# POINT AWARDS

## 2025年度实力出海应用

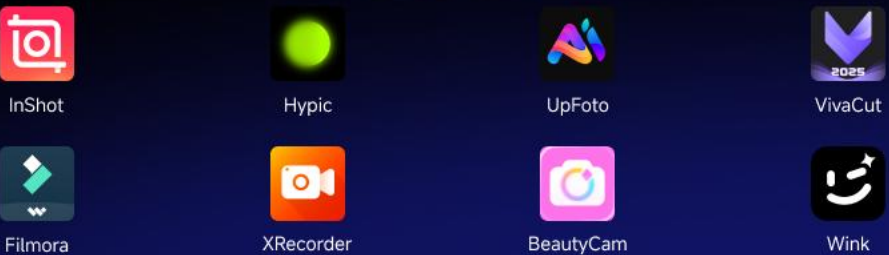
2025 Premier Chinese-developed Mobile Apps in Global Markets



### 社交娱乐



### 照片视频



### 实用工具



### 购物



查看所有上榜应用



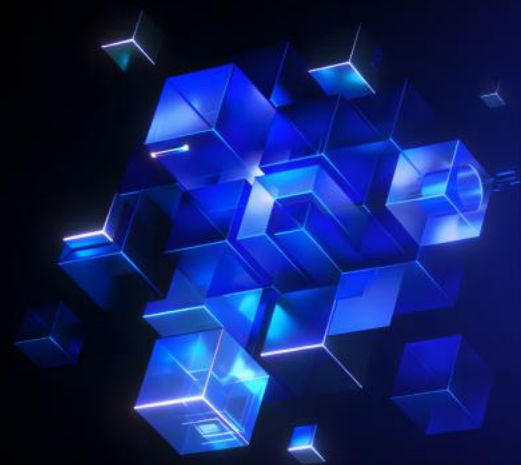
Point Awards 2026  
预报名



# POINT AWARDS

## 2025年度实力出海游戏

2025 Premier Chinese-developed Mobile Games in Global Markets



### 角色扮演



崩坏  
星穹铁道



原神



胜利女神  
新的希望



绝区零



弓箭传说2



放置少女



救世者之树  
新世界



无尽冬日



奔奔王国



旭日之城



破晓的曙光



万国觉醒



冒险大作战



冒险者日记



19



杖劍傳說:  
坎斯汀之約



剑与远征  
启程



弹壳特攻队



战火与秩序



王国纪元



泰拉贝尔



黑道风云

### 动作



王者荣耀



第五人格

### 射击



PUBG MOBILE



荒野行动

### 消除



浪漫餐厅



麦吉大改造

### 模拟



恋与深空

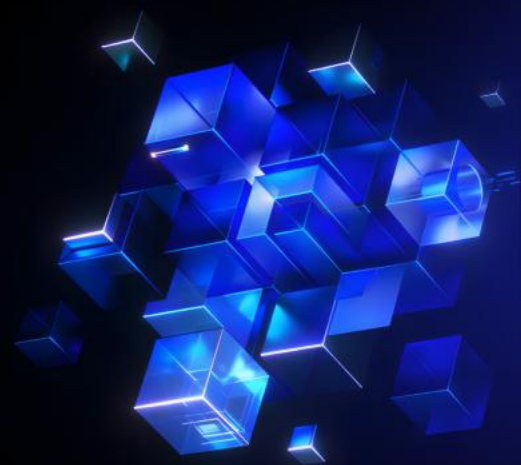


偶像梦幻祭

# POINT AWARDS

## 2025年度先锋出海应用/游戏

2025 Pioneer Chinese-developed Mobile Apps/Games in Global Markets



### 应用

#### 社交娱乐



JusTalk



Bass Booster & Equalizer



Kito

#### AI



PolyBuzz



Kling AI



Saylo

#### 财务金融



CoinSnap



DiDi Finanzas

### 游戏

#### 消除



漫游小镇



食光旅行



卡车之星



麦琪顿庄园

#### 策略



Puzzles & Chaos: Frozen Castle



Doomsday: Last Survivors



Age of Empires Mobile



大黑帮

#### 角色扮演



不休旅途: 绘卷世界



明日方舟



伊瑟



少女前线2: 追放

#### 娱乐场



Cash Tornado™ Slots

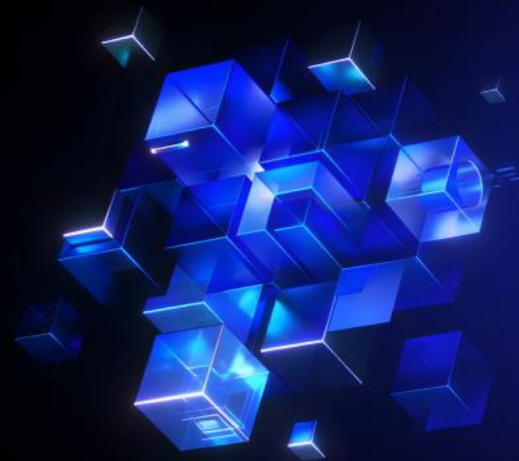


Jackpot Master™ Slots

# POINT AWARDS

## 2025年度中国卓越服务企业

2025 China's Outstanding Solution Providers



\*排名不分先后

|   |  |   |  |   |
|---|--|---|--|---|
|  <b>华为</b><br>支付与金融 地图与导航<br>健康与健身 ... |  <b>腾讯</b><br>社交与分享 游戏与娱乐<br>即时通讯 ... |  <b>字节跳动</b><br>音视频 云服务与储存<br>即时通讯 ... |  <b>阿里巴巴</b><br>支付与金融 游戏与娱乐<br>即时通讯 ... |  <b>百度</b><br>音视频 即时通讯<br>广告变现 ... |
|  <b>声网</b><br>音视频 即时通讯                 |  <b>数字天堂(Dcloud)</b><br>开发者框架         |  <b>即构</b><br>即时通讯 音视频<br>音频处理 ...     |  <b>极光</b><br>通信服务 即时通讯<br>数据分析 ...     |  <b>网易</b><br>音视频 即时通讯             |
|  <b>百家云</b><br>音视频 即时通讯              |  <b>旷视科技</b><br>人工智能                |  <b>微博</b><br>社交                     |  <b>每日互动</b><br>消息推送 消息推送<br>用户画像 ... |  <b>快友世纪(Adview)</b><br>广告平台     |

\*上榜标准：2025年企业所有SDK产品新增覆盖应用总数



## 游戏数据 / 移动应用分析平台



全球商店数据

多维度榜单

下载/收入

竞品分析

用户画像

sdk技术集成

用户粘性

aso/asa策略分析

点点数据是移动应用、游戏数据监测服务商，为全球企业提供APP下载量、收入、使用行为和应用市场监测的一体化平台。



加入出海社群

应用覆盖

1000 万+

日活跃设备监控

1.7 亿+

日数据存储量

100 亿+

监测国家地区数

276 ↑