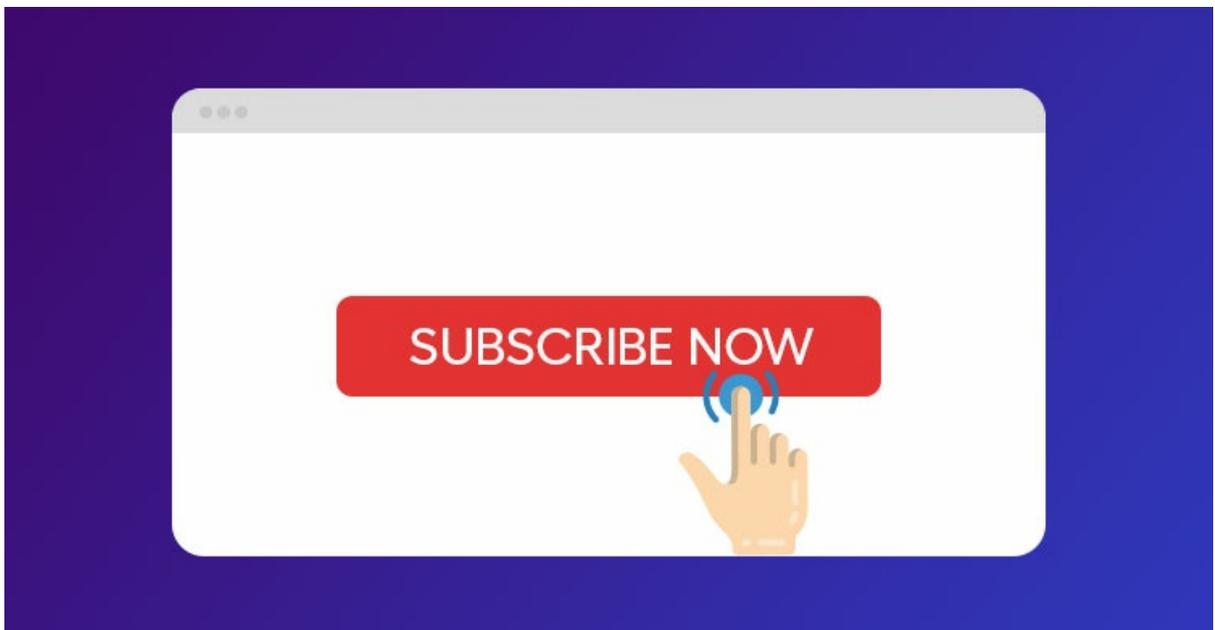


Подписки на сервисы: почему сегодня нужно платить за контент?

Сегодня за просмотры фильмов, чтение книг и прослушивание музыки приходится платить. Многие из нас приобретают подписки, потому что по-другому потреблять контент в современном мире становится все сложнее и сложнее. Например, у меня имеется несколько подписок на стриминговые сервисы — Netflix и «Кинопоиск», несколько подписок на музыкальные площадки — «Apple Music» и «Яндекс.Музыка». Так что суммарно за них из моего кошелька выкладывается кругленькая сумма. Но почему сейчас для нас это привычно? Сказал бы мне кто несколько лет назад, что я буду платить за просмотр очередного сериала от HBO — не поверила бы.

Согласно



исследованию специалистов «ВКонтакте», в 2020 году на одного пользователя сети приходилось в среднем 1,7 платных подписок. По данным Rambler&Co, почти четверть россиян интересуются доступом к эксклюзивному контенту. А еще 9% оформляют подписки, чтобы поддержать авторов.

Как утверждают медиаисследователи, ко всему этому нас подвел краудфандинг. В начале этого века происходила самая настоящая техническая революция — появлялись новые гаджеты, интернет и различные софты, упрощающие жизнь населения. Однако все эти продукты создавались энтузиастами, у которых не было достаточно денег для воплощения своих задумок в жизнь. Тогда начали набирать популярность сервисы для сбора средств на проекты. Например, один из первых и самых известных — Kickstarter.

На краудфандинговых площадках авторы проектов расписывали идеи и план их реализации. Финансовый же вопрос решают люди: они коллективно вкладываются в продукт, в котором испытывают потребность, будь то эксклюзивная игровая консоль с открытым кодом или новый софт для работы.

В России тоже появились краудфандинговые платформы Planeta.ru и Boomstarter. Они быстро нашли свою аудиторию и спонсоров для проектов. Например, на Boomstarter игра «Страдающее Средневековье» была продана за 9,8 млн рублей, а роман «Магистр дьявольского культа» в четырех томах за 15,7 млн рублей.

У краудфандинга есть одно очень жесткое правило. Каждый проект посвящен одной идее: для ее реализации, необходима конкретная сумма, которую и собирают спонсоры. Если не успели к заявленному сроку, деньги возвращаются — автор не получает ничего. Это частенько рушит идеи, так как не удается собрать деньги на какие-либо проекты. К тому же большей части авторов не подходит концепция «одна идея — один проект».

Они работают каждый день, хотят получать регулярную поддержку и реализовывать свои задумки сразу же, а не когда и если будет завершен сбор средств.

Краудфандинговые платформы не смогли подстроиться под авторов и закрыть все их нужды. Спрос на подобный регулярный заработок спровоцировал появление новой модели сервисов.

В 2011 году Netflix, который стартовал как интернет-прокат DVD, перешел к онлайн-стримингу. Тогда же появляется и Spotify. Со временем аудитория начинает привыкать к тому, что за контент нужно платить ежемесячно. Так люди начали выкладывать деньги за просмотр фильмов и прослушивание любимых треков онлайн.



Тогда же появляется и известный сервис Twitch. Это площадка, на которой можно поддерживать создателей контента на регулярной основе, — с помощью подписки или денежных переводов во время трансляций. Именно на Twitch получила популярность система донатов — пожертвований от зрителей. Особенность этого сервиса от вышеперечисленных — контент могу выложить любой желающий, не только профессионалы. Рядовые контент-мейкеры таким образом могли зарабатывать себе на хлеб. Также работает и YouTube. Площадка дает возможность монетизировать свой контент начинающим авторам и любителям.

Через пару лет появляется Patreon — сервис позволяет оформить платную подписку на профиль создателя контента. Пользователь получает эксклюзивный контент, а автор — материальное вознаграждение. Patreon — площадка для любого типа контента: аудио, видео, тексты и так далее.

На Российском рынке появляются «Яндекс.Музыка» и «Музыка ВКонтакте», которая впоследствии станет Boom, стриминговые сервисы с фильмами — Okko, Wink и «КиноПоиск».

Таким образом масштабировались площадки, на которых авторы могли за деньги выкладывать контент. Как мне кажется, это очень честно. За нашу работу платит начальство, а если зарплата вдруг по каким-то причинам не падает на банковский счет — мы возмущаемся. Также и с творением авторов — будь то музыка, сериал или стенд-ап выступление комика. Они тоже должны получать деньги за свою работу, а стриминговые сервисы — это один из способов это сделать.

Автор: Леся Клис © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИНТЕРНЕТ И ИТ, НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, РОССИЯ 👁 6796
31.10.2021, 16:49 📄 774

URL: <https://babr24.com/?ADE=220656> Bytes: 4653 / 4510 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Леся Клис**.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)