

创作者经济新纪元：为什么音乐NFT会成为IOSG_VC

企业专栏

热度：33336

以具有社交属性的社交平台为载体的创作者经济和SocialFi是加密行业进入主流的重要契机。

作者：Chloe@IOSG Ventures

深陷泥潭的音乐产业，除了吃饭睡觉之外，是人们放松身心的最重要方式，音乐应该进入前三甲。人类对音乐的爱几乎都刻在DNA上。在生物学上，听音乐可以使大脑回路(、腹侧被盖区和杏仁核区等)区域在获得奖赏和愉悦的同时，还可调节神经递质多巴胺的产生。从“身边就是世界”的角度来看也是如此。我们身边有很多人玩游戏，但没听过音乐的人非常少见。音乐产业应该拥有最广阔的市场。

上一篇文章《P2E是不可持续的。如何寻找下一个Axie Infinity》中谈到了马斯洛的人类需求模型金字塔，音乐和游戏一样，音乐产业的本质也是上层建筑的消费。但是，从两个行业的数据中可以看出，音乐产业的表现与游戏相比还不够。在线音乐作品和现场音乐会创造的总收入实际上与游戏产业相距甚远。音乐与游戏的消费模式不同，用数据直接比较似乎并不完全准确

但是，我们也看到了传统音乐产业的困境。

资料来源：<https://www.statista.com/statistics/1132706/media-revenue-world-wide/>[xy 0001]

创作者收入不足

优秀作品的埋没

等与“创作者经济”相关的产业有文学、音乐

本文是《创作者经济》系列的第一篇，聚焦音乐产业，围绕传统音乐行业为何陷入困境、区块链的到来如何让音乐产业发挥作用等问题展开讨论。

最核心的问题就是“人”的问题。音乐创作需要物质支持不能完全用“爱发电”。

传统音乐产业最主要的经济模式是“流媒体模式”。简单来说，在Spotify和Netflix等网络2音乐平台上，每次播放歌曲，创作者都可以获得微薄的收入。根据INSIDER的调查报告，在Spotify中歌曲每循环一次可获利0.003-0.005美元。这意味着同一首歌曲被循环250次，创作者可以获利1美元。该美元被平台、音乐公司等版权方瓜分，创作者实际获得的收益更是微乎其微。这对不是“顶级”的歌手来说，对小音乐人来说其实很难盈利。此外，音乐的投入和后期宣传需要大量的人力物力和财力。如果没有音乐公司的帮助，个人音乐人即使有好作品，也很难“崭露头角”。“金灿灿，花钱必有回报”这句话在现代音乐产业中过于理想主义。

曙光-音乐令牌化区块链的到来给传统音乐产业带来了曙光。加密产业的核心是“去中心化”和“所有权”。Token可以重建生产关系，为音乐产业贡献巨大力量。简单来说，创作者经济创造了价值在价值传递过程中，有不同的角色：价值创造者-音乐家、价值传递者-价值接受者-聆听者，如版权公司和音乐平台。价值创造者无疑是最重要的一环，应该获得最多的经济利益。但在传统音乐产业中，大部分收益被版权公司或流媒体平台收入囊中，这是一种不健康、低效的生产关系。多亏了Token，网络3音乐产业增加了比“流媒体模式”更高效、更合理的经济模式。可以重建生产关系降低中间商的重要性，将收益更多地分配给价值创造者。

最近，加密行业出现了很多音乐项目，其经济模型可以分为以下四类。有些项目采用了单一模式，有些项目混合了几种模式。

1.流媒体模式，代表项目：AudiusAudius的经济模式与传统音乐平台本质上没有区别，是一种“流媒体模式”。流媒体既然是传统音乐界的主导，必然有其可取之处。首先，对拥有大量粉丝群的音乐家很亲切，其次，无论是音乐公司还是听众，都熟悉这种模式。因此，Audius这样的平台可以很快吸引很多音乐家和听众。Audius的重要突破之一是优化收入分配比例。与Spotify等音乐平台和版权公司占据大头的形式相比，Audius通过转让平台利润，将更多的收入回馈给音乐创作者这在一定程度上解决了创作者收入不足的问题。

但是，从本质上来说，Audius并不渴望传统的流媒体模式，Token的作用也没有很好地发挥。幸运的是，网络3音乐平台对经济模式的探索并没有就此止步。[xy002] [xy001]网络3

APP应用程序有一个共同的核心，即“众包”，音乐平台也不例外。“伫立”意味着音乐家和听众不再过分依赖“中间商”。在这样的框架下音乐家作为价值创造者可以获得大部分收入。音乐平台是一个简单

的“作品聚合器”，是创作者和听众可以直接交流的地方，而不是大部分收入的行业寡头。

听众有更大的选择权来支持自己喜欢的音乐家资本并不决定应该问什么。

围绕“众包”的核心，衍生出了三种创新的经济模式。

2.纯NFT模式，代表项目：MintSongs，Pianity纯NFT意味着不代表版权的NFT因此，不会带来二次市场价差以外的利润。纯音乐NFT平台的灵魂是“粉丝经济”。这是我最喜欢的模式，但对投资者来说是最难理解的模式。

粉丝与投资者不同，投资者追求回报，而粉丝“为爱发电”。对于真金白银的收益来说，粉丝们更重视像NFT这样的粉丝周边带来的“感情联系”。

Pianity就是抓住了这样的粉丝心理而制作的。名为

的模型有很多好处。

首先NFT的形式不受限制，非常灵活数量和价格可以由音乐家决定。如果音乐人有“死忠粉”，而且这部分粉丝希望为NFT支付更高的价格，音乐人可以选择发行有限的高价NFT。如果音乐家中“死忠粉”不多，“泛人气”也很高的话，可以发行大量低价NFT给行人粉“颁奖”。这就实现了微观经济学中的“三级价格歧视”——根据需求灵活制定不同的价格，抓住更多消费者的剩余，给音乐人带来更多的收入。接下来，因为纯粹的NFT不参与版权的分配，所以与传统的流媒体平台没有直接竞争的关系。很多顶级音乐家可能不想分散自己的版权。

所以纯NFT模式有更高的可操作性和可行性。

最重要的是纯NFT是最有利于最小音乐家的模型。想想看，音乐家只有10个粉丝。在传统的流媒体平台上，这10位粉丝贡献的收听量带来的收入可以忽略不计。但是，当这10位粉丝在Pianity上购买音乐家的NFT时在不影响音乐家版权收益的情况下，给音乐家带来更大的收入。

图片来源：Pianity官网截图。图为入驻Pianity平台的音乐人，Token的所有者可以通过投票方式决定音乐人入驻顺序。

还有，Pianity也可以在一定程度上解决传统音乐平台不公平推送机制的问题。

在传统音乐平台上，出现在平台首页和每日推荐名单上的歌曲由平台决定。

Pianity把这个权利交给了听众。观众可以通过staking投票决定哪些音乐人可以占有更多的展示资源，或者优先入住。

3.版权分配模型，代表项目：Royal顾名思义，该模型以NFT或Token为载体，将版权分配给投资者，投资者获得了歌曲的部分所有权。这个模型具有经济意义。投资者花钱购歌的未来预期，只要歌曲受欢迎，就能获得较高的未来现金流。与其

让音乐平台、版权公司等中间商赚差价，这种模式可以让音乐家和投资者获得大部分收入。但是，这种模式的实现存在更多的困难。

例如版权合规问题、如何有效地聚集利润和分配利润等，都需要进一步探索。Royal正是这个赛道的“领导者”。

4.众包模式，代表项目：“Ocean Floor” 随着“众包经济”在主流产业的兴起，人们对这一概念的理解也越来越清晰。

简单来说，就是粉丝、公司或创作者本人开始众包，为音乐创作提供资金。创作者可以通过多种方式回馈听众，让粉丝们直接投资音乐作品，获得巨大的“参与感”。这种模式前置后回报后置，只有先完成众筹才能听音乐作品，需要设计有效的激励机制和管理机制。

SocialFi-展望未来，为什么音乐产业乃至整个创作者的经济很重要？笔者认为，以具有社交属性的社交平台为载体的创作者经济和SocialFi是加密行业进入主流的重要契机。

首先，传统产业存在诸多过度中心化带来的痛点，而区块链作为“去中心化”属性的有力工具，能够让产业真正发挥作用，实现从生产关系到转型。

其次，社会是人类不可缺少的属性。

音乐平台可以成为桥梁将更多的Web2用户转换为Web3用户。

为了实现这个目标，我们对网络3音乐平台有着更高的期望。网络3音乐平台应该创新经济模式，重塑生产关系解决传统音乐行业困境的新音乐平台应该有独特的市场定位和精准的目标客户群。

最后，容易被忽视但重要的是优化用户体验以降低磨损率。

目前，大多数Dapp操作的复杂过程都很冗长，Web2用户的进入门槛很高。只有操作简单流畅的产品，才能使Web2用户大量移动到Web3，将加密行业纳入主流。

。

正文来源：IOSG_VC

原标题：创作者经济新纪元：音乐NFT为何崛起

声明：本文是入驻“火星号”的作者之作，并不代表火星财经的官方立场。

转载请联系网页的下部。内容合作栏，用邮件许可。

许可后转载时，请注明出处、作者、正文的链接。

擅自转载本网站文章，将追究相关法律责任，追究侵权行为。

提示：投资有风险，入市须谨慎，本信息不能作为投资理财的建议。

免责声明：作为区块链信息平台，本站提供的信息信息不代表任何投资暗示，本站发表的文章仅表达个人观点，与火星财经官方立场无关。虚拟货币不具有与法定货币同等的法律地位，参与虚拟货币投资交易存在法律风险。火星财经反对各类代币炒作，请投资者理性看待市场风险。

语音技术由科大讯飞提供

关键词：版权平台产业NFT音乐