

OTT影視戰爭 本土平台LiTV的龍頭之路—LiTV立視線上影視總經理王介呈(資工79)專訪
整理 宋瑞寧

〈交大幫幫忙〉—主持人林宏文學長



隨著全球疫情快速擴散，加上政府於四月初取締查封盜版網站楓林網，國內線上影視(OTT)市場也進入快速成長階段。台灣OTT龍頭立視科技今年初以來也大幅成長六至七成，每月達到八百萬用戶規模，並力抗國際大型OTT如網飛(Netflix)、愛奇藝及Line TV等，站穩國內OTT龍頭地位。

線上影視(OTT)市場近年來快速成長，以台灣市場為例，目前每年付費市場已有300億元規模，至於 OTT線上廣告也有500億元，總計800億元的市場大餅，也吸引眾多OTT業者加入爭奪。立視科技打出支持合法正版內容，但同時也做付費及免費兩塊市場，希望能夠與版權商、創作人、消費者等形成多贏局面，讓OTT市場可以步入健康成長的良性循環。

主持人：疫情當中，所有人都宅在家OTT消費一定是大幅增加。但是還有一個更重要的一件事情，四月清明節過後這個楓林網被查封了，這當然對我們合法內容的線上影視是更大的利多！

王介呈：網路產業或者所謂的「宅經濟」這個產業其實是少數在這個疫情裡面能夠受惠的產業，台灣OTT產業旺季其實是在過年過節期間，流量正成長，那再加上疫情的催化下，我想各個平台的流量都是有顯著的成長。以我們LiTV來說，從12月開始，到清明連假期間，流量成長40%。

另外盜版網站楓林網被警方破獲查封，一方面我們很高興政府終於採取行動打擊盜版，而使正版方獲得勝利。盜版查封在4月8號那天新聞發佈後，我們的網站就流量暴增了35%以上，這數據讓我們有點嚇了一大跳，「一個盜版網站的關站，就造成這麼大的影響，所以盜版對於台灣影視產業的戕害是非常非常的大」。根據資策會過去有一年做了統計，一年盜版網站在侵權的金額上，一年達到280億。

主持人：我們現在是第一名，我們一個月大概有多少人在我看我們的平台？

王介呈：我們整個平台每1個月不重複訪客數現在已經來到800萬，很驚人的一個數字。我們在開站的時候，第一個月那時候是每個月不重複訪客的是50萬。APP下載從當初我們來上節目的時候是剛破100萬，現在已經破600萬下載。有線電視的付費市場有百萬戶，一年是繳6000塊，所以整個total的這個市場，付費市場有三百億。但在廣告市場這一塊更大，廣告市場一年就500億，所以加起來total有800億的市場，這是我們在努力的目標。

主持人：請介呈來跟我們分享我們大概有哪一些重要的階段？做過哪一些重要的決策？然後我們做對的事情我們才達到今天這樣子的地位。

王介呈：我們2015年3月以《武媚娘》這部大劇開站，那時候台灣只有個位數的OTT平台。八月韓國的LINE TV開站，然後到了隔年一月Netflix進來台灣，到了隔年八月的時候，愛奇藝也進來了，所以韓國、中國、美國國際大品牌都進來台灣來競逐這個OTT的市場，可以想到OTT在15、16年真的是風起雲湧、蓬勃發展的一個年代。

這應該是說在產業競爭上，LiTV透過什麼方式來打這場戰？我想我們有幾個跟人家不一樣的地方，第一個我們的產品內容，我們不只有VOD。剛講的這幾個平台，大部分OTT提供的都是隨選影片的服務，我們不只提供這樣的服務，我們還提供「頻道」的服務，頻道就是大家熟悉的就像有線電視那樣的頻道，我們提供了400個頻道。其中有22個新聞頻道大家每天都要收看，包括耳熟能詳的TVBS、民視、東森新聞台。

而我們不只做付費的營運模式，我們還有一個「免費看」的營運模式。這兩個收入都是我們現在主要收入的兩隻腳。那第三個模式我記得上次分享到有提到，我們不是像一般OTT APP都是從手機平板開始做，而從複雜Smart TV機做起。我們在這個基礎上，我們現在在所有的Smart TV通通都內建我們的APP，也就是說你只要Smart TV，你只要有網路，你就可以收看第四台，就不需要一定要去申請一個機上盒。我想這三項不一樣的產品策略跟差異化是我們LiTV能夠在今天在大軍壓境下，在這麼多平台競爭之下，我們還能夠表現還不錯的一個重要原因。



主持人：這個兩隻腳的策略是我們從一開始就確定了嗎？

王介呈：所以除了我們LiTV本站的流量可以帶來廣告的流量營收之外，其實我們還有另外一個產品，Li TV的廣告聯播網產品叫PPN，我們的概念大概也是類似這樣子，只是我們的合作的網站是選擇比較優質的媒體網站來合作。比如說我們現在合作的有自由時報、三立新聞網、東森新聞雲，有很多都是具備流量的，那我們共同協助來把流量變現，變現成價值比較高比較優質的影音廣告。

主持人：LiTV因為已經做到龍頭，我們真的對消費者的習性了解非常深入，你剛剛講的不同的平台的策略我們都做得相當的完整。接下來你覺得會有哪一些重要的變化？

王介呈：我們自己的座右銘是深耕台灣放眼國際，我想5G時代來臨絕對是一個很重要的催化劑。深耕台灣，因為台灣還是需要拓展的一個市場，那往國際上去踏出這一步絕對是我們長期的目標之一，但是有有各方面的條件需要成熟，但是技術平台我想絕對不是問題，因為我們的技術平台是從無到有都是我們錢大衛董事長帶著我們的台灣本土的團隊一行一行code開發出來的。而其他條件就是說整個「版權的授權」，就像Netflix進來台灣，我們台灣的OTT也可以踏上國際，大家大家互相競逐這樣的一個市場。

主持人：剛講到Netflix其實他有很多自製影片最近也都很紅，也跟本土台灣的這些創作人也都有很多合作，所以對我們來講我們未來LiTV做好台灣市場之後，是不是自製影片也是我們要努力的方向？

王介呈：自製有兩種意涵，是100%自製，自己決定導演演員劇本怎麼拍，自己百分之百掌控，那Li TV比較傾向是另外一個方向的自製，我們叫做「投拍」，就是說我們跟台灣本土的媒體、台灣的內容創作者一起合作。因為我們知道這個市場其實很大，絕對不是一家單打獨鬥，我們希望是創造集結我們台灣本土的力量然後大家一起聯手來打造一個健康、一個正向的OTT的生態圈，不管是內容創作或平台營運上，我們都希望是集合大家的力量一起來打這場國際的OTT大戰。

主持人：我覺得台灣政府透過立法和執法，來把侵害這個市場的盜版行為導正，我覺得這才是對這個這個行業、對創作人乃至於平台都是好的，對消費者當然更好，這就是三贏。

[完整節目請點連結收聽](#)

