

“雷公”众筹130万元欲拍寻亲微短剧

寻子22年成功“上岸”的雷武泽“下海”拍片引热议 业内提醒：投资影视行业需谨慎



扫码看视频

雷武泽发布的宣传方案。
视频截图



如果你经常看短视频，大概率刷到过这种短剧：竖屏拍摄，一两分钟一集，冲突强烈，表演浮夸，剧情非常“上头”；成本低，制作快，能迅速复制，吸金能力强。这几种能力同时加持，让微短剧这个行业在今年开始爆发，有形容称微短剧是“2023最赚钱的赛道”。

近日，寻子22年成功“上岸”的“雷公”雷武泽发布消息：要“下海”拍微短剧，且以众筹的方式，向大众筹集130万拍摄经费。消息一出，引来众多网友热议，千万别拍成“雷剧”啊。12月5日，雷武泽对此作出回应。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 杨洁规

众筹130万元拍微短剧，引来网友热议

在寻子圈，雷武泽因其左边立起来的眉毛，被大家称为“雷公”。今年6月，雷武泽成功找到失踪22年的孩子川川。孩子回家后，雷武泽并没有消停，忙直播、忙带货、忙帮助其他寻子家长，以及这次拍微短剧。

雷武泽发布的项目介绍书及合作协议书显示：意在将“雷公”寻找川川22年的故事搬上屏幕，用时下流行的微短剧形式呈现出来，共100集，每集2分钟。拍摄经费则是以众筹方式筹集130万元。将其拆分成2500份，每份520元，同一认筹人最多认筹250份。

介绍书中，还明确了认筹人的收益情况：短剧总收益的37.5%作为认筹人的分成，其余为短剧制作方和平台发布分成。若付费人数突破10万人，单份收益435元；付费人数突破300万人，单份收益可达3262.5元。在短剧开机前，如提出退款，可全额退；开机后，不可退。

消息一出，网上一片哗然，有网友表示支持，但更多网友担心被“割韭菜”。“拉投资完成自己的梦想，能回本吗？”“雷公的寻亲故事基本都了解了，谁看？”“现在愿意付费看短剧的有多少？这本经济账算过吗？”

更有甚者，有网友以非法集资为由，向长沙警方报警。

回应：有五六人认筹，计划明年4至6月上线

12月5日，雷武泽向三湘都市报记者独家作出回应：微短剧项目并非非法集资，“之前有民警上门找我了解过情况，我也向他们做了说明。”

雷武泽说，今年8月，一直在关注他寻子动态的岳阳籍编剧，向他提出拍摄短剧。两人一拍即合，短剧项目便孕育而生。

为何要众筹，雷武泽表示，拍摄短剧需要启动资金，凭他一己之力难以完成。再加上该项目定位为“公益+收益”模式，通过多平台推送“雷公”寻子的故事，让大家看到寻亲家长的不易，也鼓励被拐后暂未回家孩子主动站出来寻找亲生父母，让更多宝贝回家；认筹人在投资后，也可获得一定收益。

目前，已有二三十人有认筹意愿，但签订协议、

付款的仅五六人，其中包括了雷武泽的妻子和女儿。

认筹效果不佳，会不会放弃拍摄计划？对于认筹一事，雷武泽信心满满，他说，如未能筹集到指定金额，拍摄会往后延期，最近在明年4至6月上线，“我认为能盈利，‘雷公寻子’的故事，有足够的冲突点、戏剧性。”

交流中，雷武泽向记者剧透了几个场景：“意外怀孕”有了喜洋洋、“山寨版”市场监督、第一次寻亲遭遇“反串”等。从现场几位听者的反映来看，反响一般。

提醒

投资影视行业需谨慎考虑

数据显示，越来越多的人正试图涌入短剧风口。据艾媒咨询《2023—2024年中国微短剧市场研究报告》显示，2023年中国网络微短剧市场规模为373.9亿元，同比增长267.65%。

“寻亲题材我们基本不会涉及，对于受众来说，它没有‘爽点’。”长沙某公司短剧导演L先生表示，市面上的微短剧，剧情多为无脑狗血，节奏特别快，易吸引观众观看后续付费剧集。

一位运营环节的业内人士表达了对寻亲题材的期待。“目前微短剧题材单一，观众的口味是越来越高，想让他们掏钱，剧的质量非常重要。微短剧未来的内容肯定会更加‘微而精、短而美’。”

L先生还向记者坦陈，微短剧行业目前整体盈利能力相对较弱，亏本的依然占大多数。随着微短剧市场竞争越来越激烈，核心玩法便是投流。所谓投流，是指在微短剧上线的平台上进行流量广告投放，以此增加短剧的曝光度，“大部分收入花在平台投流上，这个行业，只有爆款和打水漂两种结果。”另外，加上现在制作成本逐渐上涨，所谓的“暴利”或许已经开始降温，而行业也最终会回到更为理性和合规的轨道上。

与此同时，监管靴子落下。11月15日，中国网络视听节目服务协会刊文称，广电总局将再次开展为期1个月的网络微短剧专项整治工作，其中提到会加快制定《网络微短剧创作生产与内容审核细则》，短剧审查将会提速。

有业内人士提醒，目前来看，微短剧行业具有一定爆发性。如果不是影视行业圈内人，投资需要谨慎考虑，背后有巨大风险。

“武夫”爱上手工活 跨界干起了物件修复

三湘都市报12月7日讯

大学期间，休学与人一起创业开跆拳道馆，最多时在长沙开了8家馆；受父亲影响，他跨界干起了物件修复，而且一干就是9年。

12月7日，三湘都市报记者走进荣涛的手工坊，看到各种物件修复的工具、材料到处堆放着。身穿围裙的荣涛左手一把凿子，右手一把锤子，正对着一根木头凿孔。目前，他通过网络平台以及朋友介绍的方式，已经为客户修复了上百件老物件了。

大学创业，最多时开了8家跆拳道馆

“我从小就喜欢武术。”荣涛告诉记者，他读中学时本来是武术特长生，一次在电视上观看奥运会，看到了中国跆拳道运动员夺得了冠军，一下子喜欢上了跆拳道，之后就改学跆拳道了。

2003年，荣涛从常德老家来到省城长沙求学，就读湖南体育职业学院运动系。用荣涛自己的话讲，他并没有安分地在学校好好学习，“刚上大一时，我就在一家跆拳道馆里当教练，第二年就与自己的师傅、师兄出来创业合伙开跆拳道馆。”

“我们开的都是直营馆，最多的时候在长沙有8家馆。”说起自己的创业经历，荣涛颇感自豪，“可以说，我们培养了长沙最早那批跆拳道馆的教练和馆长。”

在荣涛看来，虽然自己在大学里有点“不务正业”，但他并没有蹉跎岁月。2009年，荣涛代表母校参加了第五届全国大学生跆拳道锦标赛，并获得了个人品势第一、混双品势第二的好成绩。从事跆拳道行业以来，荣涛还获得过由跆拳道国技院颁发的最佳贡献奖，以及获评过各种赛事的优秀教练员。荣涛说，由于忙于工作，他的跆拳道段位到黑带四段后，就没再进修了。“但这一级别在业内被称为‘师范’，是有资格开设道馆，担任馆长或总教练，并具备申请国际教练、国际裁判资质的。我带过的很多学生现在都是国家一级运动员。”

荣涛说，“近年来，跆拳道培训市场并不是很好，于是我决定退出行业。去年已关了2家道馆，到今年就都关了。”

受父亲影响，他跨界干起了物件修复

2014年起，荣涛开始正式投身文物及其他物件修复行业，并开辟了一间自己的手工坊。

“做物件修复主要是受我父亲的影响。”荣涛说，父亲本是一名厨师，但酷爱木工活，他从小就看着父亲捣腾木头，“时间长了，我也会做一些小玩意。”

荣涛告诉记者，为了提高修复技艺，他还拜过多位名师，跟着师傅学习明清瓷器家具的修复。“主要通过网络平台，以及朋友介绍来接单。”

荣涛修复物件一般需要一个星期到一个月，收费也从几百元到上万元不等。不过有时候，他也会视情况给客户打折。荣涛说，一次有个大学生找他修复东西，“他在做实验时不小心打破了一个器皿。这种修复一般需要15天工期，收费是1000元，但我两天内加班为其修复了，而且只象征性地收了288元。大学生嘛，没有什么钱，那就帮他救个急呗。”

荣涛说，至今他已为客户修复了上百件物件，有陶瓷类、木制品、玉石类等，“每一件物件背后都有一个故事，不然别人也不会花心思来做修复。”

■文/视频 全媒体记者 胡锐