

# “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,但更多数网友担心被“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,最迟在明年4至6月上线,“我认为能盈利,‘雷公寻子’的故事,有足够多的冲突点、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



扫码看视频

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,一下子就喜欢上了跆拳道,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