

投稿類別：商業類

篇名：

BL 崛起，影劇革新，探討 BL 文化背後的滿意度調查-以 History 系列為例

作者：

呂柏霖。國立臺南高級商業職業進修部。商業經營科三年甲班

潘嘉誠。國立臺南高級商業職業進修部。商業經營科三年甲班

指導者：

蔡雅婷 老師

壹、前言

一、 研究動機

台灣是一個多元開放且包容的國家，不論是性小眾文化，還是各式宗教在台灣都有一定人群簇擁。近來工業商業發展良好，人均所得得到提高，也帶動起人們對於休閒育樂的追求，其中以影劇業為其中佼佼者，前些日子就屬韓國各式影劇成功打入各國市場，掀起全球一股韓國熱，而近來本組觀察到由描繪男性之間產生愛戀的戲劇進到觀眾的視野，並成功擄獲觀眾的目光，引起本組想瞭解這股新潮流的發源及流向，透析其行銷模式，並提出後續發展之建議。

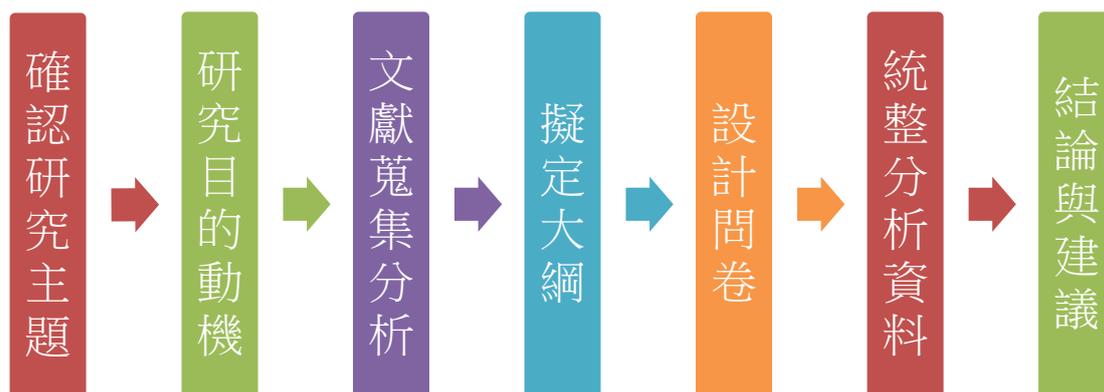
二、 研究目的

- (一)分析影劇特色及行銷模式
- (二)透過波特五力、8P 分析、SWOT 分析了解客群的偏好
- (三)藉由問卷結果了解客群的來源
- (四)提出結論與具體建議

三、 研究方法

- (一)文獻探討法：透過書籍雜誌、網路等方式蒐集相關資料，並加以整理。
- (二)問卷調查法：設計 Google 表單並放至網路平台，進而瞭解消費者基本資料、滿意度與忠誠度。

四、研究流程



貳、正文

一、BL 影劇介紹

所謂 BL 劇，取自於英文 Boys' Love，意為男孩之間的愛情，後泛指男性之間的戀愛關係，近來在世界各國皆有影劇在闡述此類現象，例如：中劇（上癮）、泰劇（一年生）、台劇（HIStory 系列）等影劇佳作，皆創造大量網路話題、流量，吸引廣告商進駐甚至於冠名贊助，資方賺得盆滿鉢滿，自然對於該類影劇的投資額便大了許多，有了資金的挹注，影劇的創作便不受金錢的限制，製片商藉此製作出更多良好的佳作，而觀眾也樂意為此買單，構成金流的良好循環，不停創造產值。

二、BL 影劇 SWOT 分析

『SWOT 分析是藉由分析企業的優勢、劣勢、機會、威脅，來做為行銷決策參考的資訊。』啟芳財經研究室，2018)本團隊採用此分析法，透析經營個體內外部及環境等各方面進行概括和統整，進而找出經營個體的內部優勢及劣勢、外在機會和威脅，找出並改善的問題以及缺點，同時可以提升經營個體的強項和創造更多機會。

表一：SWOT 分析

<p>緩衝策略(ST)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.情節設定多貼合台灣民情，做出台灣出品的特色。 2.利用會員制，使付費會員可提前收看完整集數以及獨家花絮。 	<p>優勢(S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 劇本創新，吸引年輕族群 2. 內容符合時下觀眾喜好。 3. 前期的成功使後期募資容易。 4. 劇中 CP 吸引大批死忠粉絲。 	<p>精進策略(SO)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 單元撥映結束後，辦粉絲見面會等粉絲活動延續熱度。 2. 上其他節目宣傳，重現劇中經典橋段或親密互動。
<p>威脅(T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.受少數狂熱宗教、政黨抵制。 2.泰國等同類型片商瓜分市場。 3.盜版猖獗，觀看平台權益受損。 	<p>BL 影劇</p> <p>以 History 影劇系列為例 第三季撥映市場反應熱烈 現正籌資拍攝第四季影集 與第二季翻拍成電影版。</p>	<p>機會(O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 影集精緻，產生流量及話題。 2. 隨著觀念開放，市場逐漸擴大。 3. 新生代年輕演員提升知名度的重要途徑。
<p>轉進策略(WT)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.利用盜版平台炒知名度，並給予一定的新加入優惠，使得市場開度提高。 2.在媒體投放正面廣告、評價來改善市場接收度。 	<p>劣勢(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 偶有觀眾排斥該類型影劇。 2. 新演員加盟意願較低。 3. 市場開發速度趨緩。 	<p>改善策略(OW)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.挖掘有潛力的新人，捧高知名度，使新人更有機會站露頭角。 2.尋求該類型知名的小說、漫畫授權改編，結合媒體開發市場。

(資料來源：小組自行彙整)

三、波特五力分析

『產業中存在著五種競爭力的威脅，可得知產業的競爭強度與獲利潛力，組合其變化將影響企業的獲利與成長。』(張阿妙，2018)五力分析是由麥可·波特提出，基由 SWOT 分析法衍生，分別討論供應商及購買者的議價能力、新進入者和替代品的威脅、同業廠商的競爭強度。

表二：波特五力分析

波特五力	競爭威脅程度	說明
供應商的議價能力 (Bargaining Power of Suppliers)	高	現今供應商受制於每個影音平台的收益配比不同，獲取利潤基本沒有主導能力。
購買者的議價能力 (Bargaining Power of Buyers)	低	消費者沒有管道向影音平台業者進行雙方議價協商。
新競爭者的威脅 (Threat of New Entrants)	高	新競爭者必然會去抓住其他舊有的競爭者的缺點，並加以改善，威脅相對變大。
替代品的威脅 (Substitutes)	高	影視作品推陳出新速度非常快，風潮總是一陣一陣，現今 BL 劇當道，明日可能又被取代。
同業廠商的競爭強度 (Rivalry)	高	由於近幾年來年輕組群普遍接受多元性別影視作品程度變大

(來源：本組自行蒐集)

四、服務行銷策略 8P 分析表

表三：服務行銷策略 8P 分析表

產品策略(Product)	優質的戲劇腳本，後期製作精良。
價格策略(Price)	會員制細分為月費、季費、年費方案，消費者根據需求選擇。
通路策略(Place)	LINE TV 獨家撥映完整全集和會員專屬花絮。
促銷策略(promotion)	透過媒體、平台廣告投放和粉絲活動來增加曝光度。
人員策略(People)	導演、編劇；監製都是極具經驗的老手，眼光更是獨到。
合作關係策略(Partnership)	與經紀公司合作，挖掘新生代潛力股演員加

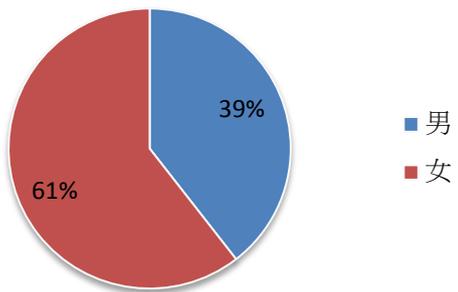
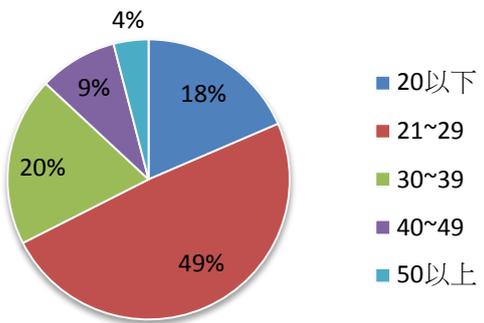
包裝策略(Package)	盟，一方面捧紅新生代演員，一方面讓觀眾看到台灣新生代演員的實力。
規劃策略(Programming)	周邊商品原聲帶、DVD 典藏特集收錄花絮以及寫真集可供收藏。 以 History 作為系列作商標，拍攝戲劇和電影。

五、問卷調查結果與分析

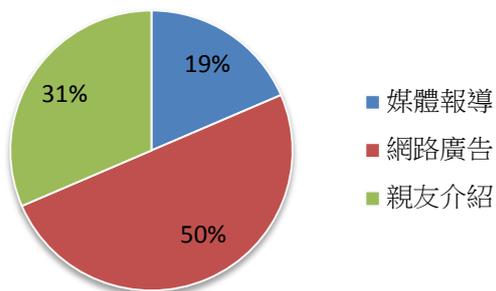
自 2020 年 03 月 09 日至 03 月 19 日期間本組在網路上建立表單，放在臉書社團及親朋好友進行隨機抽樣調查，瞭解觀眾對於 History 系列影劇觀看後的想法，總共收回 200 份問卷，全數皆為有效問卷，問卷內容包含著受訪者的基本資料、滿意度及忠誠度調查，以下為本組的問卷調查及分析成果，如(表四)、(表五)、(表六)、(表七)所示。

(一) 基本資料

表四：基本資料分析

<p style="text-align: center;">圖一：性別</p>  <p style="text-align: right;"> ■ 男 ■ 女 </p>	<p>由圖一研究發現，受訪女性占比 61%，高於男性的 39%，可見受眾部分偏好於女性觀眾，女性一般對於此類戲劇興趣表現出較高的意願，男性比率雖少於女性，占比卻也接近四成，市場也不容小覷，可見在開放的風氣下，劇情及角色才是吸引消費的主要關鍵。</p>
<p style="text-align: center;">圖二：年齡層</p>  <p style="text-align: right;"> ■ 20以下 ■ 21~29 ■ 30~39 ■ 40~49 ■ 50以上 </p>	<p>由圖二研究發現，觀眾的主要年齡層為 21~29 之間，其次分別為 30~39 和 20 以下 的年輕族群居多，BL 戲劇在年輕族群中是相對受歡迎的，鎖定受眾後開發相對符合的題材會是拍戲的大方向，像是都會愛情、軍旅情懷等題材都會有很大的市場開發性，能帶來的規模成長不可限量。</p>

圖三：如何得知

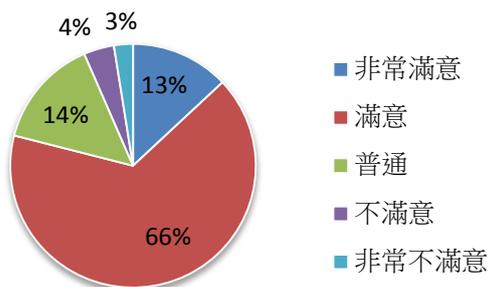


由圖三研究發現，觀眾主要為網路平台廣告投放得知，占比達到 5 成，在資訊化的時代下，未來在網路平台廣告下，釋放更多的作品預告即編列更多廣告預算，能夠強化目前網路廣告這項強項，而較弱的媒體報導可以和其他自媒體等有更多合作項目，不論是上電台還是 Youtube 知名頻道，有著和觀眾互動和主持採訪，都可以強化媒體報導這項弱項，藉此全方位強化推廣力度。

(二)滿意度分析

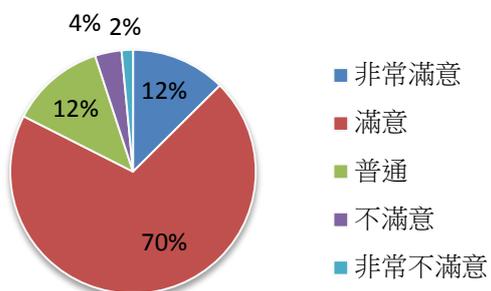
表五：滿意度分析

圖四：您對劇情編排的滿意度？



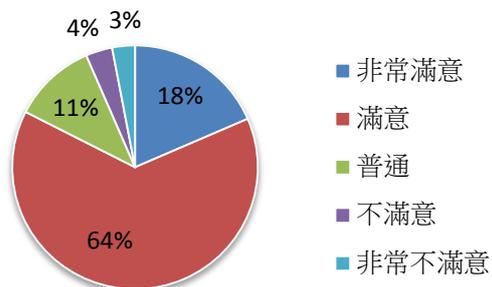
由圖四研究發現，滿意加上非常滿意後達到 79%，顯現大部分觀眾對於劇情編排是相當滿意的，橋段吸引了觀眾的目光，也滿足觀眾幻想的戀愛橋段，是使得該劇組能夠持續有新的作品靈魂核心，由此，劇情編排上除了往昔成功的案例，更該放眼國際蒐羅更多素材，為故事橋段再增添豐富度，讓故事更加豐滿使得角色能深深刻劃在觀眾心中，粉絲也會不停的累積起來，滿意度肯定還會有所成長。

圖五：您對History系列劇組團隊的滿意度？



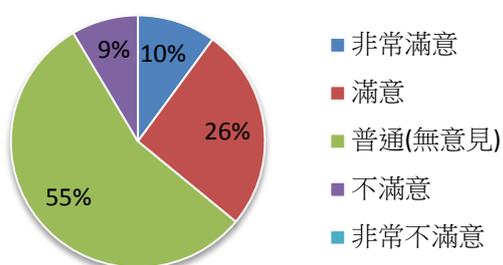
由圖五研究發現，正向的回饋達到 82%，絕大多數民眾也對劇組十分滿意的，不論是在花絮中跟不同演員的互動，或者在前線和後勤的展現專業程度，都使觀眾可以看到台灣擁有這麼好的拍攝團隊，團隊也在新聞採訪時分享一路走來的心路歷程，包含當初拉投資不被看好，時至今日有著 LINE TV 的冠名贊助等等的一步一腳印，老粉絲的一路陪伴見證、新粉絲加入了解幕後團隊的努力也給出極大的肯定。

圖六：您對演員選角的滿意度？



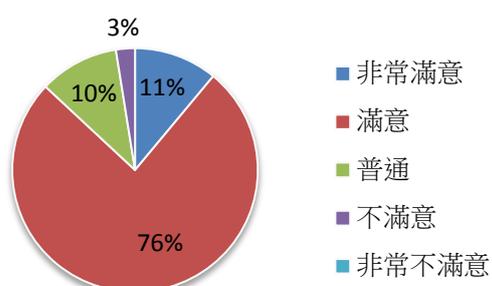
由圖六研究發現，在演員選角上，團隊創始人兼監製張庭翡女士分享，剛開始猶如在池中選魚般，以團隊拍戲多年經驗去挖掘極具潛力的新星，爾後再闖出了名堂，並做出了成績後，進而與經紀公司的長期合作，和經紀公司的保持密切的合作關係，使得在演員選角上有著更多更好的人才。

圖七：您對價格的滿意度？

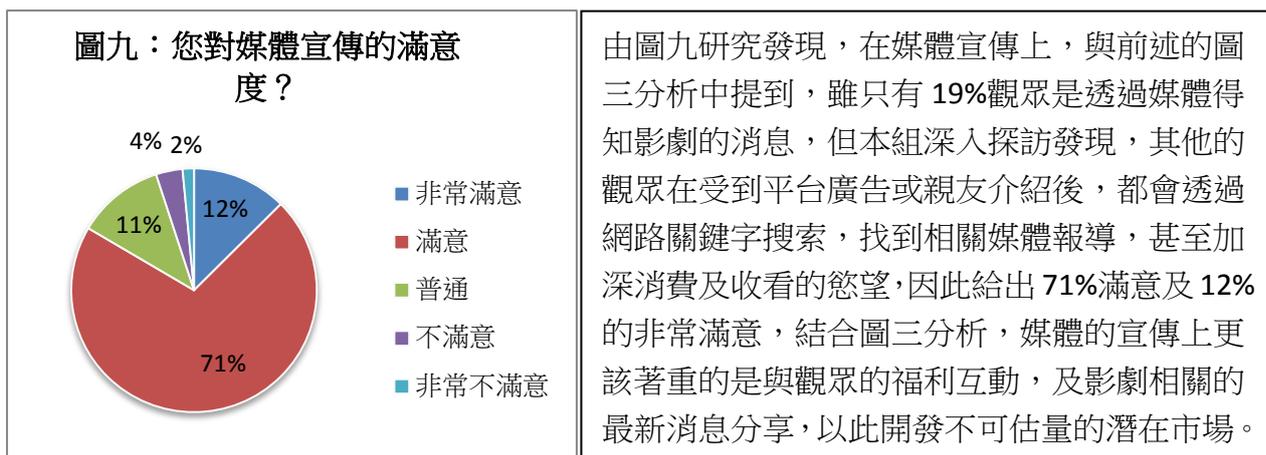


由圖七研究發現，對於價格部分大多都持普通態度，10%的人給出非常滿意，26%給出滿意，普通更是達到 55%，而不滿意指有 9%，顯見觀眾對於平台給出訂價方案滿意度及接受度相當高。

圖八：您對收看品質的滿意度？

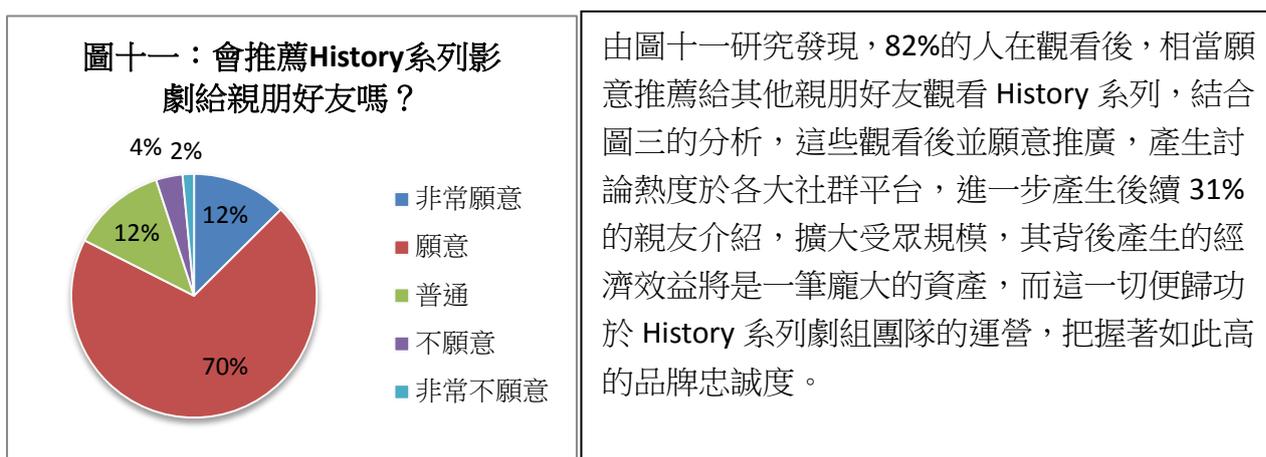
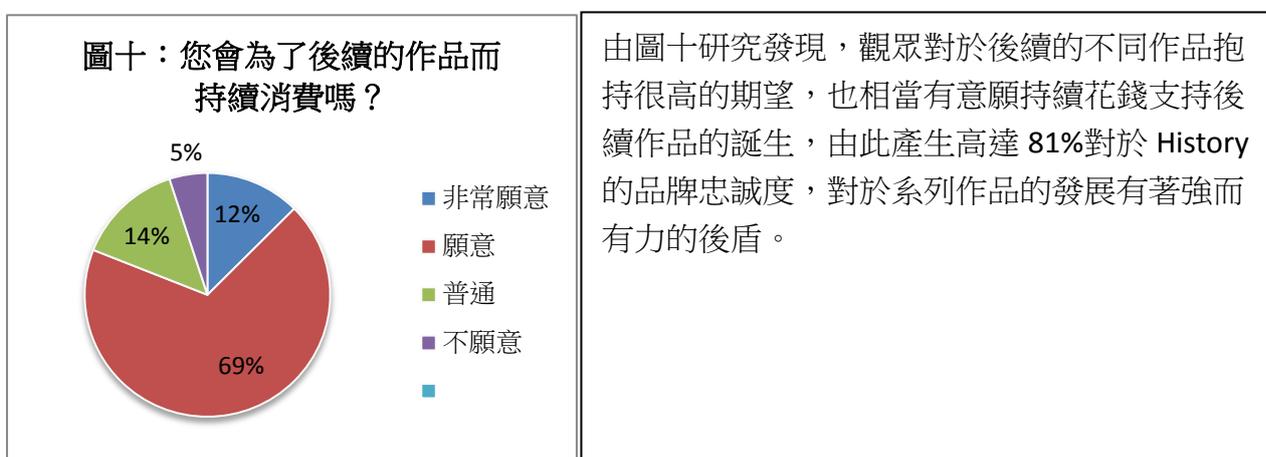


由圖八研究發現，對於收看品質的肯定，觀眾給出的正向回饋高達 87%，本組採訪了觀眾為何對收看品質能夠有這麼好的反應，絕大多數的粉絲給出的回應是：「一則，一季接著一季越拍越好，剛開始劇情長度像是一部電影般，而後第二季像是一部迷你劇集，第三季開始就是一部連載一個季度的偶像劇了，越看越過癮，二則，平台換到 LINE TV 後也穩定且畫質更好。」



(三)忠誠度分析

表六：忠誠度分析



參、結論

一、結論

在台灣多元開放的氛圍下，BL 影劇的發展如日中天，片商也嘗試加入不同元素來產生化學變化，例如都會愛情、靈異懸疑、社會寫實.....等元素，以此創造話題進而攻入國外市場，另一方面新生代演員受到觀眾矚目，也是觀眾願意買單的要素之一，使得播映及製作方受到鼓舞產生信心，繼續產生更高的商業價值。

此外，全球 BL 影視作品的興起是常態，無論是近期創造火熱話題性的日本由漫畫改編成動畫電影「鳴鳥不飛」，或者本文討論的「History」系列，都創下極好的票房及收視，粉絲們都引頸期盼續拍作品，製作方也在票房及收視火熱後隨即宣布續作的開始製作，形成資本的正面循環，以下是本組各種分析方式得出的結論。

(一)SWOT 分析結論：根據(表一)分析，有著許多顯著的優勢，在 LINE 公司系列旗下的 APP 中，無形中強化廣告功能，更廣泛的接觸新觀眾，而隨之帶來的巨大流量和話題性，又可以尋求其他廣告廠商的置入性行銷，下至食品、飲料，上至服飾、包包配件等，讓市場進一步被開發，吸引更多資金的挹注，藉此創造商業資金流動的正面循環。

(二)波特五力分析結論：根據(表二)分析，市場由開發期逐漸傾向成熟新進廠商雖多，但面對的市場上各種高威脅，便相當考驗團隊經營、劇本編排等基本功，有著成功經驗的製作團隊將有著穩定的粉絲支持，會透過營運漸站穩自己的腳步，在這個市場上有著穩定的地位並獲取長期的利潤，所以新進的片商除了基本功外，更要有獨樹一幟的風格以及不同的行銷推廣手段，才能成為另一方割據的諸侯，否則在洪流的沖刷下，也只是曇花一現。

(三)服務 8P 分析結論：根據(表三)分析，以 History 系列為分析範本，可以發現到各方面都是有著高水平的展現，導演、編劇、監製等人體現了團隊核心人物領導力，與經紀公司的共同合作，除了能更好挖掘潛力股演員以便培養好的演員人才，更能收取共同經紀產生額外收入，幕後團隊廣告投放及周邊產品的推出和媒體話題熱度的維持更是重要，在環環相扣的效益產生後，才有了今天的輝煌，期許之後能再有更高成就，放眼國際，走出台灣。

二、具體建議

由於影劇製作上規模逐漸放大，劇本的格局可以在上升到新的高度，更多討論社會的潛在問題，將格局放大能夠吸引更多的觀眾，能夠在觀眾心底產生反思進一步賦予作品屬於它獨特的社會價值與存在意義。

面對猖獗的盜版，本組建議可以一開始就告訴觀眾透過正版平台觀看，並抽取序號再到粉絲團使用序號抽獎，抽取限量周邊商品或者見面會門票，將大大增加正版平台收看的觀看流量，打擊不法盜版的猖獗狀態，將無法變現的盜版流量成功轉化為實質金流，以創造更大的利潤。

三、引註資料

1. BL 一詞的發源。(https :
[//zh.wikipedia.org/wiki/BL_%28%E5%92%8C%E8%A3%BD%E8%8B%B1%E8%AA%9E%29](https://zh.wikipedia.org/wiki/BL_%28%E5%92%8C%E8%A3%BD%E8%8B%B1%E8%AA%9E%29))
2. 溫玲玉、呂佩樺。商業概論 I。臺北市：龍騰文化企業股份有限公司。
3. 溫玲玉、呂佩樺。商業概論 II。臺北市：龍騰文化企業股份有限公司。
4. 啟芳財經研究室。行銷學 I。臺北市：啟芳出版社有限公司。
5. 張阿妙（2018）。專題製作。臺北市：龍騰文化事業股份有限公司。
6. 旗立財經研究室。商業概論 II。台北市：旗立資訊股份有限公司。
7. 專訪/CHOCO TV 「History 系列」監製張庭翡：BL 劇如何成為網路劇的突破口
([https : //punchline.asia/archives/50201](https://punchline.asia/archives/50201))
8. 專訪/選角祕辛曝光!BL 教母：看到最後會想吐
([https : //star.ettoday.net/news/1126693](https://star.ettoday.net/news/1126693))