**阅文集团**

**阅文集团历史：**最早[吴文辉](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%90%B4%E6%96%87%E8%BE%89&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra={"sourceType":"article","sourceId":"161269997"}" \t "https://www.zhihu.com/_blank)等创办起点中文网，后被盛大收购，之后吴文辉又离开盛大创办[创世中文网](https://www.zhihu.com/search?q=%E5%88%9B%E4%B8%96%E4%B8%AD%E6%96%87%E7%BD%91&search_source=Entity&hybrid_search_source=Entity&hybrid_search_extra={"sourceType":"article","sourceId":"161269997"}" \t "https://www.zhihu.com/_blank)，后被腾讯收购，然后腾讯又收购了盛大文学，后成立阅文集团，吴文辉重新掌舵阅文集团，最近吴文辉又离开，腾讯高管接管阅文集团

**第一个商业模式，付费阅读**

**第二个商业模式，免费广告**

**第三个商业模式，版权授权**

**第四个商业模式，版权自制**

**总结一下**。第一个商业模式卖的是网文，买的是读者。第二个商业模式卖的是流量，买的是广告主。第三个商业模式卖的是版权，买的是企业。第四个商业模式卖的是基于版权的多种形态的网络产品，包括但不限于网文、动漫、电视剧、电影、游戏等，买的是各类形态网络产品的用户。

当前阅文集团的主要竞争优势在于版权保有量大，签约作者多，背靠腾讯带来低费率渠道成本和海量用户，以及腾讯新文创产业链的加持。

如果第四个商业模式得以实现，将实现不同产品和用户的不同定价，并将极大扩展用户数量，而且由于自有版权和各产业链的协同将会不断降低成本。套用公式利润=(定价-成本)x销量，从定价、成本和销量各方面来看，都有利于增厚利润，可见这种商业模式及其强大，充满了想象空间