

B 站产品分析报告



张雷

2020.03.23

目录

- 一 产品基本信息.....3
- 二 行业背景和市场规模.....3
 - 2.1 行业背景.....4
 - 2.2 市场规模.....4
- 三 产品定位.....5
- 四 用户分析.....6
 - 4.1 用户年龄分析6
 - 4.2 用户性别分析7
 - 4.3 用户地域分析7
 - 4.4 目标用户分析7
- 五 产品介绍.....8
 - 5.1 产品内容.....8
 - 5.2 产品优势.....9
 - 5.2 产品产业链.....9
- 六 产品分析 (用户五要素)10
 - 6.1 战略层分析10
 - 6.1.1 战略层概述:10
 - 6.1.2 产品目标设置原因.....10
 - 6.1.3 用户需求产生原因.....11
 - 6.2 范围层分析11
 - 6.2.1 范围层功能/内容表:11
 - 6.2.2 范围层功能/内容设置分析:14
 - 6.3 结构层分析15
 - 6.3.1 结构层总体结构:15
 - 6.3.2 结构层分析:16
 - 6.4 框架层分析17
 - 6.4.1 框架层总体结构:17
 - 6.4.2 框架层线框图分析:18
 - 6.5 表现层分析18
- 七 产品建议.....18
 - 7.1 功能建议.....18
 - 7.2 未来发展建议19

一 产品基本信息

BILIBILI 是一个能实时发送弹幕的视频网站，其内部内容主要以二次元视频为主的综合视频社区，bilibili 目前拥有动画、番剧、国创、音乐、舞蹈、游戏、科技、生活、娱乐、鬼畜、时尚等分区，并开设直播、游戏中心、周边等业务板块，是目前国内最大的二次元综合娱乐社区平台。

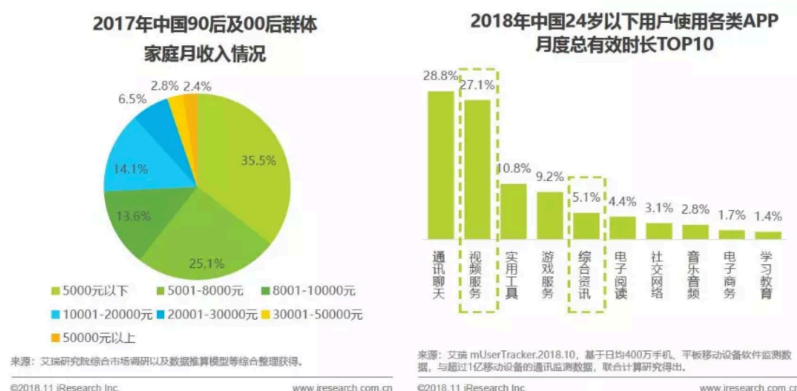
产品名称	哔哩哔哩 (bilibili)
版本号	5.55.1
体验设备	IPhone XsMax
操作系统	IOS13.3.1
体验时间	2020.03.23
产品 slogan	哔哩哔哩 (° - °)つロ 干杯~
产品定位	二次元核心的视频社交平台
产品 LOGO	

二 行业背景和市场规模

2.1 行业背景

在 90 年代后，中国经济高速发展、年轻人受教育素质显著提高、在广大人民群众物质条件被满足的基础上，人们开始对精神丰富有了更大的追求。B 站作为一个二次元文化引领的、以内容创作和分享为主的、社区类视频产品，作为一个创作、分享、精神消费的平台，在互联网浪潮中不断崛起和发展。

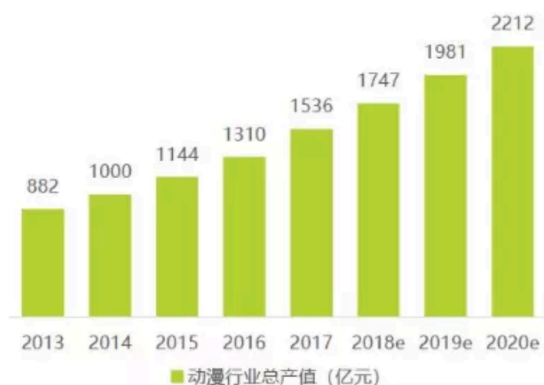
如下图所示，根据中国统计局发布数据显示：2017 年上半年全国居民家庭月平均收入水平为 6250 元，其中 90 后与 00 后家庭收入高于全国居民家庭的 70.8%。年轻化的一代家庭月收入情况较高、并且使用视频类服务的时长更长。



2.2 市场规模

经济环境的变化也使得用户的消费习惯发生改变，据艾瑞数据显示：规模高达 2.8 亿的 90 后及 00 后的消费群体中，文娱消费占比占总支出的 28.9%。其中 24 岁以下的用户中，视频服务和游戏服务等在线娱乐产品占用这群用户的娱乐消费时间的比例分别达到 27.1%和 9.2%

2013-2020年中国动漫行业总产值



来源：艾瑞研究院综合公开资料、上市公司财报以及数据推算模型等。
 注释：动漫行业总产值包括各类载体动漫的内容市场以及衍生市场产生的总产值。

©2018.11 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

2012-2018年中国在线动漫内容市场规模



来源：艾瑞研究院综合市场调研、企业访谈、上市公司财报以及数据推算模型等。
 注释：在线动漫内容市场核算自互联网动画和漫画的内容和平台方的去重收入总规模（涵盖低幼和非低幼）。

©2018.11 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

90 后及 00 后，这类群体所追求的娱乐也与过去截然不同，而青年亚文化也随之而诞生。

这种文化是反对传统的一元性，强调自我和多元观点表达，追求的是新奇，轻松和简单。

而动漫文化作为一种典型的青年亚文化，随着青少年群体的消费能力以及传播能力的加强，促使动漫相关产业在文化产业中的占比稳步上扬，动漫产业的产值在持续快速增长。

以 2018 年为例，国内的动漫产值已达 1747 亿元。在线动漫市场也有逐步上涨趋势，至 2018 年为止，在线动漫内容市场规模已达 141.6 亿元。

三 产品定位

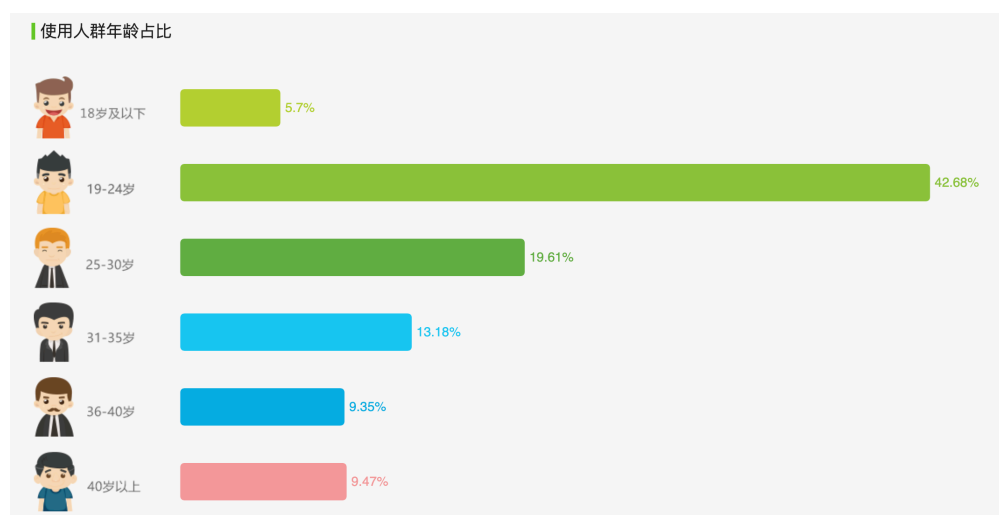
B 站的产品定位是：二次元核心的视频社交平台。

在这个基础上，b 站从一个单纯的二次元核心平台，逐渐发展至视频社交平台。同时具有各类特色功能、内容、活动等。

例如，b 站使用用户会被贴上年轻人、z 世代、文化社区参与者的标签。在以弹幕、用户之间分享内容、喜欢二次元的基础上，逐渐建立了 b 站现今的不同板块内容，如：动画、番剧、国创等。同时提供多样化的产品和服务:视频、直播、游戏、电商、音频、专栏、相簿等。和独有制度:会员考试制度、小黑屋和风纪委员会、拜年祭等。

四 用户分析

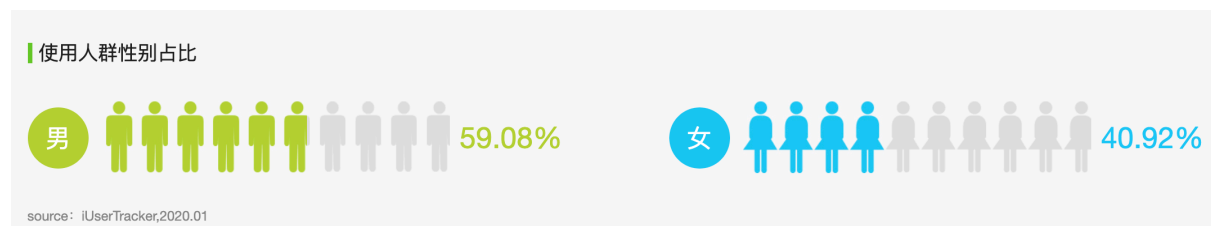
4.1 用户年龄分析



根据上图所示，b 站用户年龄偏向年轻化，其中 18 岁以下人群占比 5.7%，19-24 岁人群占比 42%，25-30 岁人群占比 19%

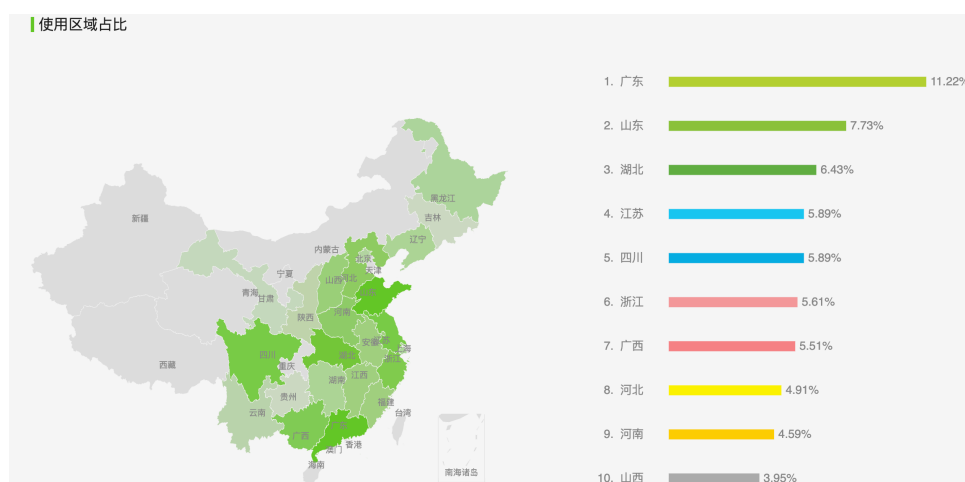
总体而言、b 站用户偏向年轻化，这类用户创作能力强、分享意识强、接受新事物的速度快。而对 b 站的内容来说，基本覆盖所有年龄段的人群，例如对于未成年人 b 站提供大量的教学、讲课视频；对于青年人 b 站提供大量不同内容的符合青年人的内容；对于中年人，b 站提供大量符合中年人兴趣的影视剧内容。

4.2 用户性别分析



根据用户性别分析，b 站的男性用户比女性用户多出了 19%。但是在 b 站内容设置上，基本包含了所有主流的兴趣分区，说明 b 站是一个偏向综合的视频内容社区，能够同时满足男性和女性用户。

4.3 用户地域分析



根据用户所在地分析，用户总体集中于经济较为发达地区省份。其中，广东、山东和湖北占据前三名。B 站主要使用者主要集中在沿海发达地区（广东，山东，浙江）以及一线城市（北上广深）。这些地方相对来说经济发达，教育水平较高，用户能够更早地接触来自港澳台，日韩，欧美等多元文化，对于亚文化的接受能力较高，比较容易接纳新鲜事物。

4.4 目标用户分析

总体而言，b 站目标用户可以被下表概括：

二次元爱好者/御宅族	在 b 站场景中，满足观看新番动漫，了解二次元资讯的需求
UGC 创作者	在 b 站场景中，满足创作者分享内容，吸引粉丝，从而获得认同感和成就感的需求
网络视频爱好者	在 b 站场景中，满足用户对喜爱内容比较丰富的平台的期待和日常消磨时间的需求
直播爱好者	在 b 站场景中，满足观看喜欢的 UP 或直播内容的需求
社交爱好者	在 b 站场景中，满足用户认识有共同爱好的人的需求

在这几类用户之中，二次元爱好者和 ugc 创作者是目标用户中的核心用户。

五 产品介绍

5.1 产品内容

视频	海量优质 PUGC 内容、大量的番剧购买量及动漫独播和大量影视剧
----	----------------------------------

游戏	以二次元相关游戏为主，为二次元用户推荐相关游戏后，转化率更高
直播	大量优质 up 主、主播和明星的入驻
漫画	大量原创、优质漫画内容
专栏	大量专业专栏作家、优质专栏内容
音频	大量优质、专业音频内容
增值服务	提供部分电商产品、会员内容

5.2 产品优势

在 b 站优质内容的前提下，导致 b 站用户粘性高、使用时间长、转化率高。并且与此同时，由于相同爱好者的不断加入，导致 b 站拉新成本低。

在 b 站以优质 ugc 内容为主的情况下，导致 b 版权费与传统长视频产品以专业内容为导向的情况下相比大大降低。

由于 b 站在视频中，不插入广告，导致了 b 站用户弹幕之间高频的互动和观看视频更为良好的体验。

5.2 产品产业链

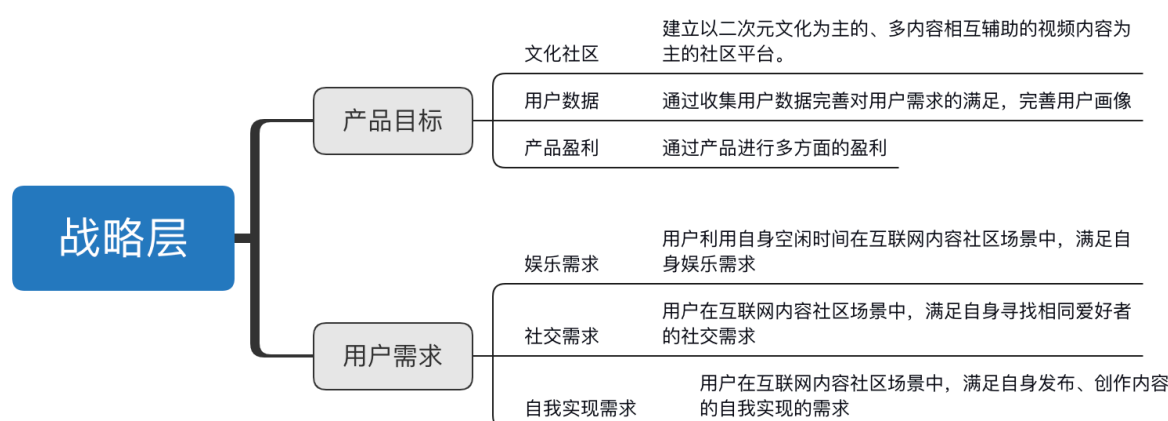
由于 b 站在视频中，不插入广告，导致了 b 站用户弹幕之间高频的互动和观看视频更为良好的体验。

产业链上游	B 站产业链上游属于所有内容产出着。例如：动画产出者、动漫产出者、游戏制作者等
产业链中游	B 站产业链中游属于内容传播平台。例如：网站、app、小程序等
产业链下游	B 站产业链下游属于内容变现者。包括：游戏发行、二次元周边、直播、增值服务等。

六 产品分析

6.1 战略层分析

6.1.1 战略层概述：



如上图所示，B 站产品在战略层上分为产品目标和用户需求两部分。

6.1.2 产品目标设置原因

根据 b 站发展历史来看，它是一个一二次元文化为主、周边文化为辅的视频社交社区，所以建立一个更包容、更广泛的文化社区是该产品的重要目标。

用户数据是一个帮助产品迭代、更好满足用户需求的重要因素。通过手机用户数据，不断完善用户画像，完成个性化、差异化内容推荐，帮助产品服务用户。

产品盈利是保证产品能够良性发展的重要原因，也是帮助产品进化的重要因素。

6.1.3 用户需求产生原因

随着经济的发展，国内用户群体更加注重对娱乐需求、内容需求、社交需求和自我实现需求的满足。B 站正是在满足这些需求的基础上，建立形成的。

6.2 范围层分析

范围层分析主要阐述 b 站产品包含功能和内容的范围，进行详细列表分析。

6.2.1 范围层功能/内容表：

范围层功能/内容表		
功能/内容 名称		备注
首页	用户头像	
	搜索栏	
	游戏按钮	
	消息按钮	
	频道选择功能	
	直播	
	滚动横幅	
	直播类型子频道	
	去围观功能	购票、投票等活动
	直播内容推荐	
	小时榜	
	查看更多直播功能	
	当前直播内容更换功能	
	我要直播挂件	开启个人直播
	推荐	
	内容推荐	
	反馈功能	
	刷新功能	
	热门推荐	
	排行榜	各频道视频综合评分排行榜
	抗击肺炎	新型冠状病毒相关内容
	每周必看	推荐内容，每周更新
	入站必刷	推荐内容，每周更新
	分享功能	对视频内容进行分享
	追番	
	滚动横幅	推荐内容
	子频道按钮	番剧、国创、时间表、索引、热门榜单
	推荐内容	
	番剧更新日历	
	热门榜单	
	大家都在看	热门标签
	影视	
	滚动横幅	内容推荐
	子频道按钮	纪律片、电影、电视剧、综艺、动作电影
	热播推荐	
	即将开播	
	热门榜单	
	内容推荐	
	抗击肺炎	
	央视直播	
	子频道按钮	疫情速报、海外日记、武汉加油、医护天使、小区追踪、辟谣平台、求助
	内容推荐	

	学习区		
	滚动横幅		推荐内容
	子频道按钮		中学课程、高校课程、精品课程、空中课堂
	内容推荐		
	新时代		
		滚动横幅	
		内容推荐	
频道			
	频道		
	订阅频道		
		内容推荐	
		管理订阅	
	最近看过频道		
	内容推荐		
	热门频道		
		内容更换	
		内容推荐	
	内容推荐		
	分区		
	b站所有分区按钮		
动态			
	视频		
	最常访问		
	内容推荐		
	我追的番剧		
		内容推荐	
	内容推荐		
		反馈按钮	
		转发	
		点赞	
		评论	
	综合		
	推荐内容		
		up主头像	
	话题		
		内容推荐	
		查看更多	
	内容推荐		
		转发	
		点赞	
	评论		
	反馈		
会员购			
	收藏夹		
	购物车		
	会员购中心		
	搜索栏		
	子频道按钮		
	手办		
	周边		
	漫展		
	测欧气		
模型			

	潮玩扭蛋	
	演出	
	全部分类	
标签按钮		
	今日上新	
	圈子社区	
	ip乐园	
滚动横幅		
内容推荐		
	推荐	
	商品	
	美图	
	抢先看	
我的		
个人信息		
我的大会员		
动态栏		
	动态	
	关注	
	分析	
创作中心		
	发布按钮	
	创作首页	
	稿件管理	
	创作日历	
	热门活动	
个人中心		
	离线缓存	
	历史记录	
	我的收藏	
	我的关注	
	稍后在看	
	我的钱包	
	会员购中心	
	直播中心	
我的服务		
	大会员	
	我的课程	
	游戏中心	
	个性装扮	
	看视频免流量	
	我的客服	
	创作学院	
	课堂模式	
扫码		
设置主题		
设置		

6.2.2 范围层功能/内容设置分析：

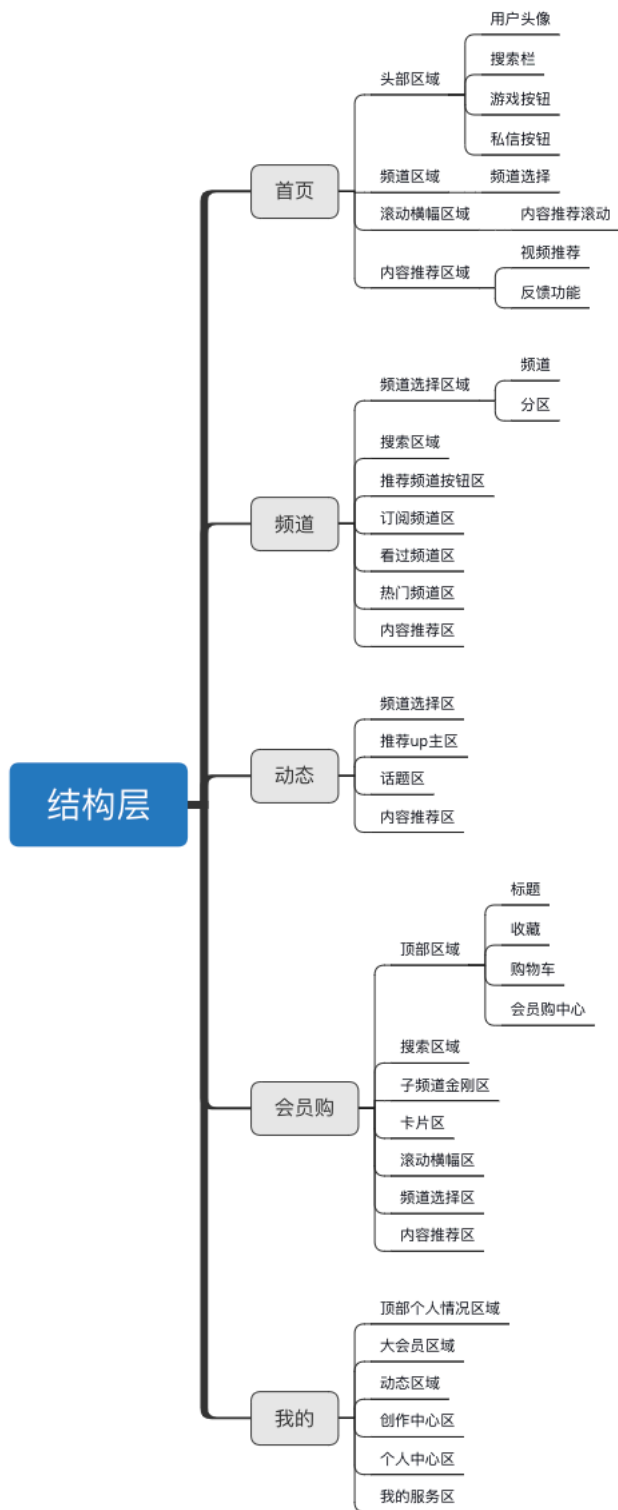
可以看出 b 站整体的功能和内容设置十分复杂和细致。总体而言，首页功能和内容，满足了用户对互联网各类视频内容，如番剧、长视频、短视

频、直播等的需求。频道功能和内容满足了用户对内容分类、关注度较高内容的需求。动态功能和内容，满足了用户对二次元社交平台中的社交需求。会员购功能和内容，满足了用户对二次元、社区文化产品的需求，同时达到产品盈利的目标。我的功能，满足了用户对社交管理、创作管理、产品管理等基本需求。

6.3 结构层分析

6.3.1 结构层总体结构：

B 站产品整体结构为下图所示，可以看出 b 站采用了常见的底 bar 结构，从上到下的信息排布结构。



6.3.2 结构层分析：

B 站产品整体信息架构呈现为底 bar 结构、自上而下的信息排布结构。

以首页页面为例，头部区域所占面积较小，因为该区域的功能和内容均为基本内容且重要型不高。所以头部区域设置一些必备功能，例如搜索、游戏、私信等。

频道区域所占面积也比较小，仅为频道字体大小。频道选择、频道描述仅为基本功能和内容。将该区域设置为频道选择，符合用户从上至下浏览的习惯和逻辑习惯。

滚动内容区所占面积较大，主要内容为配图和标题。该区域的内容均为多数用户经过筛选的内容，所以用滚动新闻的方式进行推荐，更能引起用户注意。

内容区域，为该页面的主要区域。通过双列视频展示的方式进行内容展示，所占区域最大也最符合用户的使用需求。

6.4 框架层分析

6.4.1 框架层总体结构：



6.4.2 框架层线框图分析：

以首页页面距离，整体的信息安排合理、重点突出，重要内容和基本内容的空间比例合理，符合用户使用习惯，使用逻辑。

6.5 表现层分析

对 b 站产品整体而言，产品整体色调舒服、用户使用时模式觉清晰、层次感强。并且整体风格统一，符合二次元视频社区的定位。

七 产品建议

7.1 功能建议

在 b 站产品会员购页面中，可以对官方合作物品进行更加优化的展示。例如结合现在的 AR、VR 技术，进行虚拟展示。满足用户在网络环境购买类似手办、二次元模型这类对细节要求较高的玩具时，通过提供其他途径完成用户更近距离、更真实体验玩具的需求。

7.2 未来发展建议

可以根据 b 站用户直播需求，不断增加明星主播的入驻，打造属于 b 站自己的、较为丰富的直播圈。通过明星入驻带头，引入流量同时增加新用户的留存。其次形成将直播和直播剪辑、直播内容整理等内容创作的内容闭环，将用户留在 b 站。