**刘晓松：抛弃“纯音乐”，音乐创业需要勇敢跨界**

（2013-6-27钛媒体）

[钛媒体](http://www.tmtpost.com)注：本文作者为青松基金、A8[音乐](http://www.tmtpost.com/tag/%e9%9f%b3%e4%b9%90)集团创始人刘晓松，主要内容则来自刘晓松在钛媒体TMT智库与首善音乐联合主办的音乐产业论坛上的分享，授权钛媒体整理并编辑发表。作为资深的投资人，又是跨界的音乐人，他的第一句开场白就是“咱们做音乐的太不容易了！”。是的，音乐创业者们大多还在付出阶段，并且这个产业距离收获似乎还有很远的距离。

**不过刘晓松似乎很乐观的坚信，PC时代的免费模式，曾让音乐产业陷入困境，但移动时代给音乐产业带来了新“钱”景，而这很大程度取决于音乐创业者们的跨界能否成功，因为干音乐挣大钱，干纯的音乐挣大钱很难。**

[](http://www.tmtpost.com/wp-content/uploads/2013/06/137224024433.JPG)

A8音乐集团创始人，知名天使投资人刘晓松在钛媒体音乐产业论坛上

做音乐，真的要静下心来去做的。我本人参加过若干小范围的音乐行业交流活动，像今天这种非正式的交流，我觉得还是规模最大的一次。题目要讲讲音乐产业融资。就我个人来说，又做投资又做音乐，**说句老实话，自己做音乐这件事情真没挣多少钱，反而投资我们还真挣了很多钱。幸亏在融资上面还不错，才有力量来坚持音乐这个事情。**

但是，音乐这件事情是不是大家讲得那么悲观。我认为现在是一个大的机遇期，移动互联网这件事情来了，带来了很大的变化。

### 创作者已成受益者

我认为，**音乐产业当中最终做音乐的这些写歌、唱歌这些人会最终受益，是这个行业真正赚钱的人。**他们就像大地一样，咱们做的事儿就是种树，消费者在天上。所以说，如果这个产业看到作者群体收到钱了，那么这个行业就开始走向正规。那么，现在这个钱到了什么地步了呢？就我们自身的情况，大概一年5000万给到唱片公司。但是，唱片公司给多少给了创作者、给歌手我就不知道了；给的方式我也不知道。

我们相信，有A8音乐集团为代表的企业存在，存在肯定是有机会促成这件事情的。起码能让钱离这些创作人的口袋更近了一步。

### “诺基亚模式”促进版权付费

**鉴于付费土壤的不完善，业内一致认为，“向消费者收费”这件事暂且不提**。但最起码现实是，钱已经给到了音乐公司手中——所以干音乐这些人，为什么有那么多钱给唱片公司，或者为什么给唱片公司？起码现实中发生了。其中移动互联网帮了大忙，因为在PC盛行的时代，（利益方）是抓紧不放的，直到智能手机出现才开始给（音乐公司）付费。

诺基亚最初实现了这一点，他们把这件事情交给摩托罗拉，在全球做了“乐随响”项目，赚了一些钱。不过，每台机器多挣20块钱，然后因为这个产品的存在（手机产品）可以增加20%的销售——这个差额会带来利润，而前期投入只有一半，最后挣钱了。

这就是诺基亚的模式。再发展到后面，唱片公司就开始谈手机端的版权（局限于海外四大）。但咱们国内的还是不行，索性，后来老宋（宋柯）搞了唱片委，能够把国内的版权方聚集起来**。借用何彬（钛媒体注：何彬位中国文化产业投资基金执行董事，何彬分享的相关内容见链接**[**http://www.tmtpost.com/45949.html**](http://www.tmtpost.com/45949.html)**）的观点，“产业得相对集中，这个局才好玩”，如果一千个人跟一千个人谈就没法谈了。**

### 亿级格局已形成，机会在手机端

我经常碰到的情况是，唱片公司老板有一种心态：“我们跟谁都不授权，等着我们跟你打官司吧”。我认为这不是一个健康的态度。那么，什么才是健康的做法？

大家都不要学诸葛亮，都不要学三国，唱片公司是拥有版权方，应该去谈。我们（类似A8集团的原创音乐发行商）是该干活的人，是做服务的，只要把服务做好，把用户照顾好就可以了。**只要拥有用户，就能把产业的框架做成了，把这个行业就推动了一步。**一步一步地过去，才能形成好的生态。

我们现在大的格局还是在手机端，未来更是手机端。**我有一个观点，今天特别火的事情我是不愿意做的。我特别愿意做的事情是今天不火，但是我估计五年后或者十年后会火的事情。**因为今天火的事情，人家已经准备了四五年了，你这个时候杀进去，凭什么跟人家竞争。**因此我们在手机端的布局，五年前开始做了。**

**今天最重要的是，亿级用户规模的格局基本上已经形成了，包括腾讯、多米等四家公司。市场规模使得购买版权的问题变得好谈了。**

**但前提是从内容端到服务端，一定要有好的生态，有了好的生态大家都能发展好。**如果生态不好，出现了有些恶意地去做一些事情，或者直接就是盗版，那这个生态永远建立不起来。

### 创投建议：单纯做音乐不赚钱，去跨界吧

单纯地干音乐这件事情不容易，一定是要安静再安静才可以去做音乐。**我可以告诉大家，干音乐挣大钱，干纯的音乐挣大钱很难。**放眼全世界，挣大钱的很难。在国内，你可能会提到电信运营商。但是，运营商是做音乐的吗？！是干纯的音乐吗？！

做纯音乐的人，都想在这里面挣钱，这显得不现实；但投资人方面就会拒绝，我投你干吗？（规模）又不大，挣钱又很慢。音乐不像游戏行业，先烧钱之后几年就看清楚了。**音乐行业，投资人看五年也看不出来。音乐这件事是一个慢活，你要想快点分钱，那你就出局吧，去干游戏。**

如果不那么纯地来看音乐，还是效果很好的。游戏行业运营商做的彩铃业务就是例子。看起来是音乐，但是运营商说“我们这个手机功能配置跟音乐没关系，所以功能费不能组成”，因此，类似彩铃的模式，给版权方付得费非常少。所以不那么纯的时候，是需要创业者思考的。

不管是投资也好还是创业也好，给两个建议：

**一个是专而美。**你要把事做到极致，肯定能干成的。

**二就是做跨界。**如果把音乐当做“酒”来看，很多事儿就能迎刃而解；而当你天天盯着音乐，这件事很难成。

A8.COM原创音乐发行平台我们已坚持了快十年，虽然亏钱，但我们一直坚持做，希望能够给独立创作人搭一个推广发行平台。我们的青松基金，投资方式和其他的投资人比如徐小平等不太一样。我们这个团队重在研究，我们是静下心来研究细分；细分下来以后，很快决策。因为我们天天看这个行业的项目，因此现在可以快到三天之内肯定会给你一个答复：如果决定不投，也会告诉创业者哪一点不行，如果你能做到哪哪，那我们到时候再谈；如果要投，我们立刻就做。

**我们决策非常快，三人投票两胜制。**青松基金本着“投资优秀团队、创造伟大公司”的精神，定位于投资早期阶段（尤其是天使投资阶段）的互联网和移动互联网项目。自2012年成立以来，青松基金已投资近30个项目，重点关注领域为：移动游戏、品牌电商、娱乐应用、O2O项目等。

**2012年投资规模达5000万，其中包括比较著名的在网页游戏当中排第一的《街机三国》。这个项目去年还在赔钱呢，现在一个月的流水1.2亿，一个月流水纯利润三千万。所以，还是一句话，如果对音乐没有那份忠诚，赶紧离开干别的去!**

网络链接：http://www.tmtpost.com/46059.html