國際OTT TV的發展及與傳 統媒體的競合關係 劉幼琍 政大廣電系教授 2014.4.17

OTT TV Definition

• OTT video services defined as the distribution of video content to a wide range of IP-enabled devices (TVs, PCs, mobile phones and tablets) over the unmanaged Internet (Venturini, 2011)

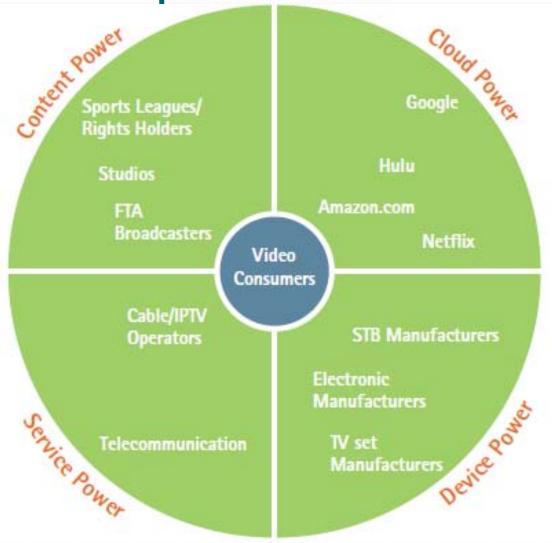
OTT Video 定義與發展

• OTT 是over the top 的縮寫,OTT Video (OTT視 訊服務)指的是透過網際網路,將數位影音內容傳送到收視者所使用的各式各樣連網終端的一種服務,具有跨越時間、空間以及載具的限制,也有人將其稱為TV over Broadband (李學文,2010)。OTT視訊服務的特色是不需要擁有自己的網路,而是在公眾的網際網路上直接向終端消費者傳遞內容 (陳澤奇、陳旭宇,2012)。

OTT與IPTV比較

Aspect	IPTV	OTT TV
Service Provider	Incumbent telecoms providers	Anyone else
Technology	Rigid, vertical platform	Highly fragmented market comprising many platforms and solutions
Set Top Box	Mandatory	Becoming irrelevant
Geographic Reach	Mainly national	Fundamentally international
Long Term Growth Path	Challenged	Secure

Competition Model



SOURCE: Venturini, 2011.

二、美國OTTTV發展趨勢與營運

- Netflix以DVD出租業務起家,成立於1997 年
- 2007年開始提供OTT影視服務
- 每月7.99美元的月租是最主要利潤來源,全球超過3000萬個訂戶
- 在全球40個國家(主要是歐洲和美洲)擴展服務,但亞洲尚未有服務

Netflix公司創辦的經過

· 創辦人暨執行長: Reed Hastings

· 曾因自己租的[阿波羅13號]DVD過期並要求付罰金於

是成立了Netflix



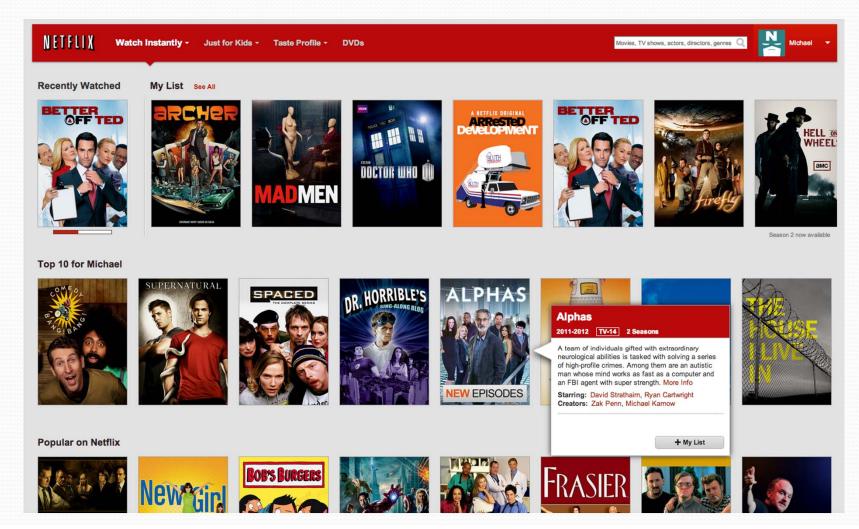
- · 可透過900種裝置收看 Netflix服務,包括各種智慧手機系統(ios, android...) 平板電腦,遊戲機,電視,智 慧型電視等
- 消費者可隨時隨地選取自 己想看的內容,且不受裝 置限制可以隨時取消或重 新訂閱服務



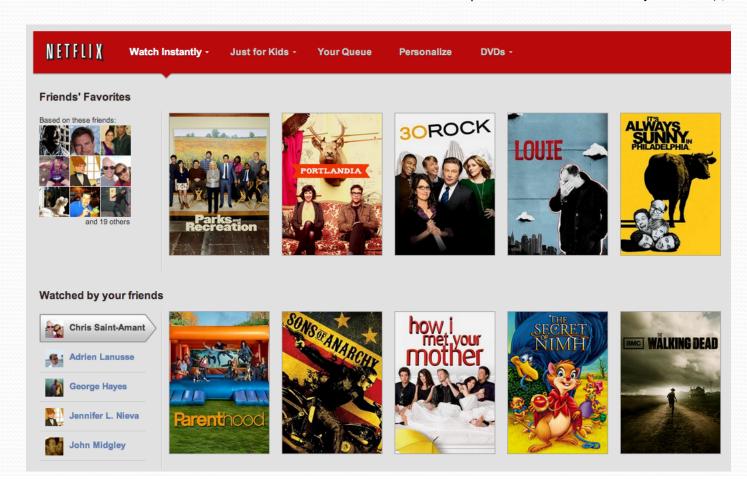




• Netflix: "My List" 使用平台



- Netflix Social
- · 整合Facebook帳號,顯示社群好友推薦的影片



美國Netflix影音內容

- 1. 購買內容
- 通常不會有院線片,依照版權分配順序(電影院 --飛機--電視平台)或以分次付費的方式
- 購買內容時採取購買所有權(在所有裝置上都可 播放),但受地區限制

Corie Wright, Netflix

美國Netflix影音內容

- 2. 自製內容
- 製作Netflix的獨家節目,2013年二月播出的 紙牌屋影集(house of cards)共13集,獲得了 14項艾美獎提名,第一個由OTT業者製作獲 艾美獎提名的節目
- · 有別於有線電視一周播出一集的方式, Netflix一次就將影集全部共13集釋出

Corie Wright, Netflix

美國Netflix影音內容

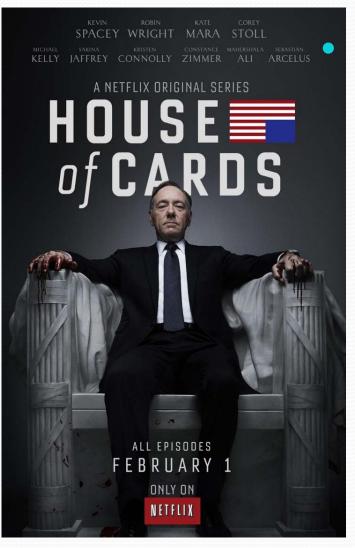
- 紙牌屋(house of cards)兩季共26集,預算約 100萬美元
- Netflix不像一般需要廣告營收的節目,需要在固定時間觀看,在乎的是觀眾是否喜歡他們代理的節目(節目沒有時限性,可持續觀看)
- 在製作節目上有更多彈性,不必特別迎合 黃金時段的觀眾喜好,能製作高品質的系 列紀錄片

Corie Wright, Netflix

Netflix



Netflix: 14 Emmy nominations and 3 awards



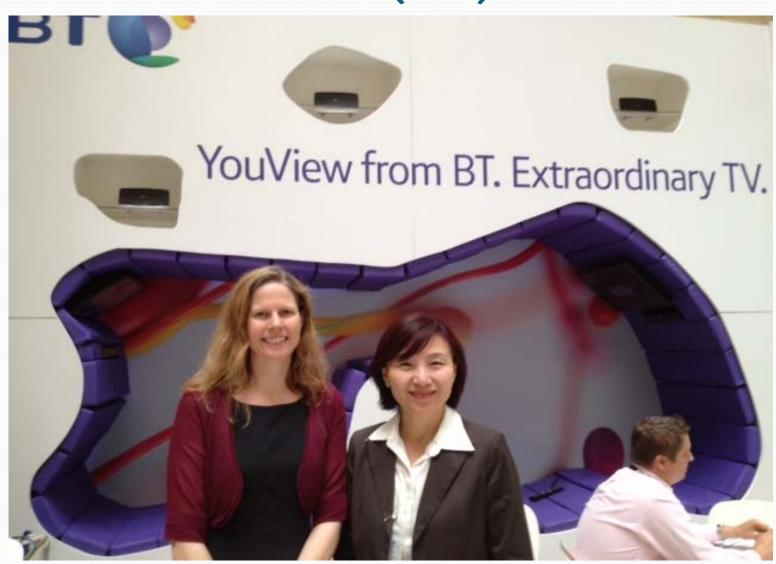
"Television has changed a lot in six years ... a big part of what has changed is streaming video on demand, specifically with operations like Netflix and iTunes and Amazon." (Breaking **Bad** creator Vince Gilligan)

三、英國OTTTV發展趨勢與營運

英國Youview簡介

- · YouView於2012年6月正式宣布營運
- YouView由7家不同類型的服務業者所組成, 包括網路業者BT、TalkTalk;內容供應商 BBC、ITV、Channel 4、Channel 5以及共同 傳輸公司Arqiva,總投資額達約7,000萬英 鎊

Youview (UK)



YouView

- Partnership (launched in July, 2012)
 BT, Talk Talk, Arqiva
 BBC, ITV, Channel 4 and Channel 5
- Provide access to Freeview TV and TV on Demand via a 'hybrid' STB, connected with a broadband connection and a TV antenna
- No contract and no subscription for accessing catchup and Freeview content
- Only buy a set-top box or to get it free if having 12month contract with BT or Talk Talk

- 1. 無線電視方面
- · YouView內建有無線電視接收器,可接收 Freeview目前所提供電視與電台頻道
- Freeview共有55個SD頻道、5個HD頻道、25個數位廣播頻道
- · YouView機上盒有內建硬碟,民眾可錄製 Freeview所提供的影音服務

- 2. 連網服務方面
- YouView整合BBC、ITV、Channel 4、
 Channel 5的線上影音服務,括:BBC iPlayer、ITV Player、4oD及Demand 5
- •民眾可以檢索、回溯並下載7天前所播出節目

- 由於有TalkTalk及BT入股,目前兩家公司陸續推出套裝方案,吸引既有訂戶與新訂戶申裝YouView機上盒
- · 藉由YouView機上盒減價活動,推銷自家的 三合一服務「電話+寬頻上網+電視」(triple play)

- · YouView亦著手擴大付費影音的類型,藉以 提昇付費內容的收益
- 目前已有BSkyB 與Scottish Broadcasting 兩家內容供應商與YouView 合作,提供消費者付費影音內容
- · 大概有約300多家的內容供應商有高度的興趣加入YouView平台

四、法國OTTTV發展趨勢與營運

法國Dailymotion簡介

- Dailymotion成立於2005年,是法國Orange 旗下的視頻分享網站
- Dailymotion 擁有3千5百萬筆影音內容,透過36個國家首頁、18種語言推廣至全球,每月觀看視頻數為25億
- 15%市場在法國本土、85%的市場在全球, 包括日本、南美洲、英國、德國、義大利

法國Dailymotion簡介



法國Dailymotion營運現狀

視頻生成

後製處理

通路服務

收入種類

- 媒體合作 1. 與民眾簽訂 1. 網路社群 1. 廣告
- 2. 民眾自行上 合約確保品質 2. 部落格 2. B2B提供雲端
- 3. 提供免費攝 查制度 4. 電視 影棚收集影 音內容

- 傳視頻 2.採用事後審 3. 數位機上盒服務

 - 5. 行動裝置

資料來源: Dailymotion官網

法國Dailymotion營運模式

- 目前30%的民眾是從智慧型手機、68-67% 是從電腦去收看Dailymotion節目,但行動 手機呈現成長的趨勢,所以行動收視的還 是增加
- Dailymotion可被視為是影音平台,業者並不在意使用者用的是哪一種硬體,主要是每天都更新內容,滿足使用者的需求

Daily Motion秘書長, Giuseppe de Martino

法國Dailymotion營運模式

- 2013年9月份Dailymotion於法國市中心創建 一個600平方米的攝影棚
- · 每個人都可以免費使用,主要採用預約制, 使用者擁有影音內容版權,但相關內容必 須提供給Dailymotion使用
- · Dailymotion透過與使用者簽訂合約的方式, 確保產製的內容品質

Daily Motion秘書長, Giuseppe de Martino

法國Dailymotion節目來源

- 現在主要採取合製 (co-production)
- Dailymotion提供技術平台,預計2014年8月 會在土耳其開發新的內容平台(包括:電影、 運動....)
- · Dailymotion的收入來源是「廣告」,主要 從美國和法國,廣告會在節目之前或後之 前出現,觀賞者可以自行關掉廣告,所以 不是強迫收視(譬如5秒的廣告)

Daily Motion秘書長, Giuseppe de Martino

Dailymotion



OTT TV in Japan-1

- OTT TV providers: AcTVila (alliance of Hitachi, Panasonic, Sharp, Sony, and Toshiba), Hulu (from the US), Gyao)
- OTT TV take-up is slow
- Lack of programming
- Not many on-demand videos available online
- The DVD rental release window is often long before it becomes available on any streaming site
- Rental shops are still ubiquitous
- Content providers are hesitant to put their programs online.
- User interface is not friendly

Source: Hiroki, 2011

OTT TV in Japan-2

- User behavior: The elderly are resistant to change
- Broadcast TV programming can be accessed on many devices
- Not used to passive television experience
- The location shifting of Japanese content using a device such as the Slingbox was found to be illegal
- Watching TV is more of a passive and social experience

Source: Hiroki, 2011

OTT TV in S. Korea-1

- OTT provider: KT Skylife, KBS, MBC, SBS, CJ, etc.
- KT Skylife was considered as illegal service by the KCC (2012, 8)
- Dish convergence solution (DCS) transmits digital broadcast through the Internet, eliminating the need of a disc-shaped antenna.
- KT Skylife argued its service was practically the same as Internet protocol TV, which also used the Web to transmit programs.
- Cable companies sent complaints to the KCC.

CJ HelloVision's TVing

- Offered as a subscription-based service to all consumers in South Korea, not just CJ HelloVision subscribers, and to all connected devices including tablets and smartphones.
- TVing will also be available via an app on Smart TVs sold in South Korea. So, CJ HelloVision's reach can now extend well beyond its cable footprint.
 - (Brett Sappington, Parks Associates, Aug. 3, 2011)

CJ Tiving (OTT)

- 200 channels and 50,000 VOD titles
- TV replay features
- Provide 5, 8, or 13 USD pricing tiers
- 4 million users, only 150,000-200,000 paid for service
- 80% use mobile devices to watch programs

OTT TV in S. Korea-2

- Samsung's Smart TV case: Network neutrality issue
- KT does not allow connected TV's free piggy-backing
- KT is outraged that the connected TV manufacturers (such as Samsung) use KT's broadband infrastructure as a delivery mechanism for their content and refuse to pay KT.
- KT says its "ecosystem could collapse if free riding [OTT] data explosively grows on the network"
- KT insists that it must be compensated for the huge loads that connected TV traffic is placing on its network via the huge video traffic it generates.

OTT TV in China

7 OTT license holders

- CNTV (中國網絡電視台)是由CCTV成立
- BesTV (百視通) 是由上海廣播電視台與上海東方傳媒集團 共同控股
- · Wasu (華數) 是由杭州文廣集團與浙江廣電集團投資
- SMC(南方廣播影視集團網)是由南方廣播影視集團成立
- CIBN (中國國際廣播電視網絡台)是由中國國際廣播電台 開辦
- · MangoTV (芒果電視)是湖南衛視旗下的網路電視台
- CNR (央廣網)是由中央人民廣播電台開辦。

- OTT在國外是通過電視直接連接到網路的形式, 在大陸由於規定電視是不允許直接連到網路。
- 最初電視廠商與軟體提供商合作,通過機上盒連接到家裡電視,但是後來被禁止,因此電視機廠商改由通過OTT的盒子,實現類似網際網路電視,亦即所謂智慧(智能)電視,自行提供了許多網路內容,如電視、電視劇、視頻節目、娛樂節目。
- 因此大陸的OTT和網路電視還是有區別的,在國外則是網路電視實際上就是OTT TV。

OTT TV in China

- IPTV licenses go to TV groups. Telcos only provide broadband
- Most of the big TV groups are aware of the emergence of OTT. They also provide OTT services—coopetition
- IPTV+OTT
- Outsourcing
- No linear channel is allowed

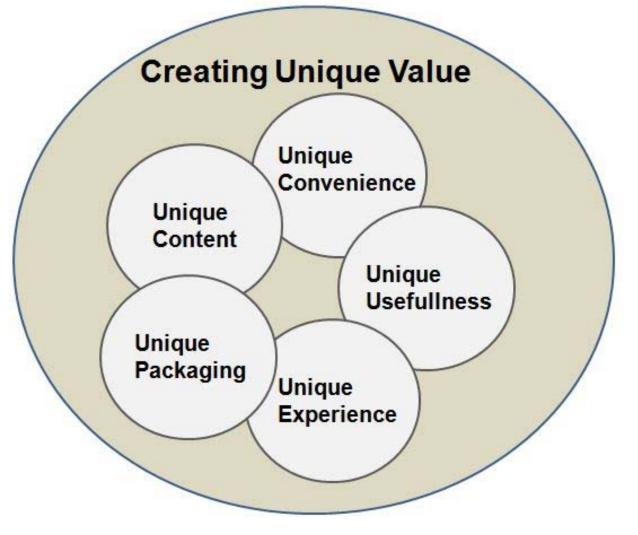
OTT TV in China

- In the past, some content provided by the Internet TV caused copyright problems.
 It has been improved.
- The regulation is still in favor of the TV groups or broadcasters.
- OTT TV has great potential as long as the regulation does not limit its growth.

Video viewers via internet in Taiwan

	Total audiences (million)	Average view frequency	Average view time (min)	Average browse numbers
Google site (ex. YouTube)	9.007	47.0	211.0	4.9
Yahoo! site	7.643	5.3	27.6	1.7
facebook	3.825	5.4	14.0	1.5
VEVO	2.417	9.4	27.2	2.4
Viacom Digital	2.319	5.6	17.7	1.7
Youku Inc.	2.241	11.0	93.4	2.3
Chunghwa Telecom	2.171	5.7	49.4	1.6
PPStream, Inc.	2.112	37.6	427.9	2.5

Five ways to build Unique Value



Source: Sandvand, 2010.

Impact on the Content Providers

- Provide more opportunity
- Provide more revenue
- Only interested in collecting content fees

The strategies of Content Providers and Broadcasters

- Content providers:
- providing services directly to consumers
- distributing content through OTT players, while keeping B2B relations with their traditional distributors
- Broadcasters:
- diversifying into premium services and following eyeballs onto on-demand platforms
 Taga & Schwaiger, 2012

Impact on the Existing Media Platform

More competition

Coopetition

- Cooperate with TV manufacturer (smart TV, connected TV)
- Cooperate with content providers
- Cooperate with network operators
- Cooperate with ISPs
- Cooperate with cable MSO
- Using APP