

# 喜马拉雅 提升粉丝，喜马拉雅的粉丝从哪来的

产品名称	喜马拉雅 提升粉丝，喜马拉雅的粉丝从哪来的
公司名称	天津联合尚世网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天津市南开区黄河道与广开四马路交口西南侧格调春天花园34-3、4-1504-06（注册地址）
联系电话	1893920100 18939200100

## 产品详情

优推66平台一站式解决公众号阅读量，视频号直播看过，小程序直播人气，全网各大平台阅读量，播放量，直播人气，粉丝均可一站式搞定，尤其擅长网易云音乐，喜马拉雅等任何小众APP也有机会获得流量

## 喜马拉雅 提升粉丝

与用户增长相对应的，是喜马拉雅连年增长的收入。一直以来，喜马拉雅的收入来源主要包括订阅、广告、直播及其他创新产品和服务等。根据招股书显示，喜马拉雅2019年到2021年，收入分别为26.98亿元、40.76亿元和58.57亿元。其中订阅是增长快的变现模式之一，喜马拉雅的订阅包括两个主要收入渠道，即会员订阅及付费点播收听服务。2019年至2021年，喜马拉雅的订阅收入从12亿增长到近30亿的规模，收入占比也从47.2%增长至51.1%。

喜马拉雅的订阅增长与整个市场大盘也有强关联性。根据灼识咨询资料显示，在线音频订阅的收入从2016年的5亿元增长至2021年的91亿元，复合年增长率为77.8%，并预计于2021年至2026年按49.6%的复合年增长率进一步增长。

订阅付费的增长，又进一步促使用户粘性提高，并终反映在日活、月活跃用户数据上，实现了整个喜马拉雅平台生态的正向循环。

多位购买喜马拉雅的付费会员向《财经天下》周刊表示，付费之后使用率明显提升。一位会员称，“平时几个月才打开一次”，但自从购买喜马拉雅会员之后，打开率进一步提高，几乎成为了每日活跃用户。用户花在喜马拉雅上的时间越来越多，渗透率进一步提高，用户“掏钱”能力也进一步提高，这些在喜马拉雅的IPO中得到验证。

数据显示，喜马拉雅2021

## 喜马拉雅的粉丝从哪来的

即便喜马拉雅2021年的用户增长和营收数据增长强劲，但盈利难这一问题依旧不容忽视。

根据喜马拉雅新披露的招股书显示，其2019年至2020年亏损分别为19.248亿元、28.821亿元，进入2021年，年内亏损更是高达51.06亿元。即使经过调整，其2019年至2021年的净亏损，也分别为7.49亿元、5.39亿元、7.59亿元。以此来看，喜马拉雅难盈利的状况恐怕会持续很长时间，就连余建军本人也称，“没有制定任何盈利时间表”。