

一首歌收入如何分成

产品名称	一首歌收入如何分成
公司名称	深圳市粤兔文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区坂田街道杨美社区杨马小区11栋侨香苑906（注册地址）
联系电话	15360603431

产品详情

歌曲下载收费。当歌曲以付费形式提供给用户下载时，音乐平台会按照签约时的约定比例分配收益给歌手。例如，如果一首歌曲的下载费用是2元，而歌手的分成比例是50%，那么歌手将获得1元。歌曲播放本身不直接产生收益，但在歌曲播放页面投放的广告是收益来源之一。这部分广告收入会按照一定比例分配给歌手。

如果其他艺术家或个人翻唱了歌曲，原歌手也可以从这些翻唱中获得收益，这取决于音乐平台的具体政策和合同条款。固定比例的额外收入。对于歌手，有特定的固定比例额外收入（例如6%），这是为了特别保障歌手的利益。

出售版权。这是目前词曲创作者们最为主流的一种方式，写好一首歌曲，打个谱或是制作成小样，发给有关公司或是歌手投稿，对方看中了便签个著作权转让合同卖了，只保留词曲作者署名权，价格高低不等，有几万十几万的，也有几千块的，甚至还有几百块的。

版权分成。公司约稿或是写好歌曲投稿，中了之后签订协议，发行后各种渠道的收益按比例进行分成，如果一首歌曲火了，便可以获得源源不断的版权收益，这是最为合理的合作方式，目前做得比较好的是曲投投音乐等。

音乐版权盈利主要就两种计费方式，一种是平台采买也就是预付，一种是卖数字专辑也就是分成的形式。

平台采买一般不看流量，会直接给音乐人付一笔费用。但不是所有的明星都会要求这样，都会因为不划算。明星如果落入凡间，跟普通人、跟流量去比拼，他就不划算。

比如说蔡徐坤如果论歌曲的播放量公式去计算，他是不划算的，他这种就会先跟平台要笔费用。偶像级的一般对于收益都非常特别自信。

比如说周杰伦一般都会采用卖数字专辑的模式。再或者泰勒斯威夫特，既有流量又有偶像标签的，他是两个都要，他就是一方面要收割粉丝的上供，一方面他也要平台的保底。

这种偶像级明星一般两边都要。一方面他要流量收购流量的 ToC 的钱，他一方面也要 ToB 的钱。这种情况下，他一般跟平台的合作模式是要一个预付，再到后面预付和分成两者取高。