

美妆公司投资短剧,是一门好生意吗?

2026年,短剧强势杀入春节档,头部短剧《十八岁太奶奶驾到,重整家族荣耀第四部》,2月18日上线一周后,红果热度值破1亿,观看量破10亿。

事实上,看重短剧庞大的用户基数和流量,珀莱雅、上美股份、丸美生物、贝泰妮等美妆公司已纷纷下场,在霸道、甜宠、复仇等各类短剧中,悄然植入旗下产品。

据不完全统计,上美股份于2023年—2024年推出短剧近30部,打响了韩束品牌“红蛮腰”系列礼盒的知名度;A股美妆龙头珀莱雅,也通过《全职主夫培养计划》《觉醒吧恋爱脑》等短剧,主推“红宝石”套装及“双抗”系列大单品;贝泰妮也在短剧《霸道总裁俏村花青刺果之恋》中植入薇诺娜品牌舒敏特护霜;而在短剧《双A夫妇又美又飒》中,女主角的身份直接被设定为丸美集团的千金……

随着众多玩家入局,美妆公司投资短剧还是一门好生意吗?事实上,已有数十家美妆公司率先布局短剧营销。

数十家美妆公司投资短剧

早在2023年2月底,上美股份旗下品牌韩束和抖音头部达人“姜十七”合作推出短剧《以成长来装束》。女主角“姜十七”被设定为在韩束公司工作。

尽管这部短剧的主题仍然是“霸道总裁爱上我”,但单集时长只有3分钟—5分钟,剧情紧凑,为韩束带来了“泼天”的流量。目前,《以成长来装束》播放量达6.1亿次。

此后,韩束还与“姜十七”接连合作了《心动不止一刻》(播放量达12.2亿次)、《一束阳光一束爱》(播放量达11.9亿次)、《全是爱与你》(播放量10.1亿次)、《你终将会红》(播放量10.26亿次)等4部短剧,成功撬动了50亿的总播放量。

据统计,2023年—2024年,上美股份布局的短剧将近30部。以《以成长来装束》为例,该剧主推一款售价399元的“姜十七同款”红蛮腰系列礼盒,销量已超过793.6万套。

上美股份2023年的财报数据显示,韩束在抖音平台的GMV(商品交易总额)约33.4亿元,同比增长374.4%;公司在2023年年报中亦提及,“韩束与千万粉丝达人深度合作多部短剧,多部短剧播放量破10亿”。2023年、2024年及2025年上半年,韩束的销售收入分别为30.90亿元、55.91亿元及33.44亿元。

加入短剧队列的还有A股美妆龙头珀莱雅。珀莱雅于2023年9月推出《反抗背后》《反击吧妻子》两部短剧,植入珀莱雅品牌“双抗系列”和“红宝石套装”等大单品。同年10月,再推出短剧《全职主夫培养计划》(播放量3.6亿次)。

公司亦在2024年年报中提到,珀莱雅品牌抖音平台自有内容账号“珀莱雅的第二人生”2024年自

制4部短剧。

据统计,2023年—2024年,珀莱雅布局的短剧超过10部,如2024年“618”期间,珀莱雅合作麦芽推出短剧《和影帝网恋掉马后》,12集播放量达到2.1亿次;几乎同一时间,珀莱雅在京东平台推出短剧《大小姐的万丈光芒》,单集观看量超20万次,剧中还植入“红宝石水乳”等产品,挂上商品链接和直播间入口,实现“边看边买”。

对于短剧营销的策略和考量,近日,记者联系上美股份方面,其表示“不方便回复”,珀莱雅方面近日表示,针对短剧的布局,“目前无法给到更多的信息”。

除了上美股份和珀莱雅,丸美生物、贝泰妮、谷雨、自然堂、欧诗漫、百雀羚、完美日记等数十家国产美妆公司均已试水短剧营销。

“眼霜第一股”丸美生物旗下品牌丸美于2023年在抖音推出《许你光芒万丈》等系列短剧之后,2024年加码推出《纨绔女王与窝囊人夫》《我的女将军大人》《大过节的》等7部短剧,播放量突破12亿,主打丸美的大单品和大套组;2025年初,丸美发布短剧《夫妻的春节》,更是创造了近6亿播放量,成为2025年春节档爆款。

此外,丸美生物在2025年半年报中提及,旗下彩妆品牌PL恋火2025年初联合彩妆垂类头部KOL(关键意见领袖)推出原创定制短剧《看不见的恋人》,总播放量近5000万,拉新率达82%。

从策略看,美妆品牌常常在短剧中植入大单品,并以套装和礼盒捆绑销售,通过跳转链接、设置小蓝词等方式引流到官方旗舰店或直播间。

此外,基于短剧内容同步配置剧场号,推出番外、花絮等,也是不少美妆品牌短剧营销的路径之一。



短剧营销热度已降温

不过,随着众多玩家入局,短剧营销的赛道也越来越拥挤。

2024年上半年,上美股份创始人吕义雄曾在朋友圈直言:“当全国很多美妆品牌学习韩束而挤进短剧赛道,短剧增加了20倍供应量,制作成本翻了一倍。而观众是恒量的,即短剧效果下滑了40倍……”他还强调,2023年11月之后,韩束基本不做短剧了。

近日,记者向贝泰妮方面了解到,除了此前已合作的短剧,“近两年我们没有在做(短剧)这方面的计划”。

也有业内人士直言,“谁都想成为韩束,但遗憾的是,品牌短剧或许很难再跑出第二个韩束。”

记者从影视业内人士处了解到,按照2025年的行情,抖音平台精品短剧,比如16集每集5分钟体量的剧,大概报价在600万元—800万元,可能中间一半的钱要给到平台,剩下的钱再投入制作,其也提到:“达人短剧,还会根据达人的知名度,有一定的溢价。”

一位短剧业内人士透露,品牌短剧投入基本在“百万元级别”,以其所在的九州文化参与出品的《庆余年之帝王业》短剧为例,就获得了美妆品牌碧欧泉的独家冠名。

多位业内人士均认为,2024年是美妆品牌投资短剧较为火热的一年,从趋势看,品牌短剧现在越来越少了,因为它的转化率难以量化。

短剧营销背后的重金投入,显而易见。

尽管短剧营销热度降温,丸美生物仍在2025年加码布局,于当年5月投放了《亲爱的宿敌》《你好!同窗妈妈》《汪汪的爱不说谎》《下一任,是幸福》等短剧。

2025年上半年,丸美生物的销售费用同比增长39.31%至10亿元,公司对此解释:“主要是线上流量成本持续高涨,以及公司持续推进品牌建设与科学传播投入所致。”

不少国产美妆公司的营销费用也越来越高。记者梳理发现,2025年前三季度,丸美生物的销售费用为14.15亿元,占营收的57.76%,已超过同期营收的一半;同一时期,贝泰妮的销售费用为18.38亿元,也占到营收的53.06%;珀莱雅的销售费用为35.25亿元,占营收的49.66%。

上美股份则披露,销售及分销开支由2023年的22.40亿元增加76.2%至2024年的39.47亿元,占公司收入的比重由2023年的53.5%提高至2024年的58.1%。2025年上半年,上美股份的销售及分销开支为23.37亿元,占公司收入的56.9%,同比增加15.9%,原因之一就是“品牌宣传和渠道建设的投入增加”。

供稿:《21世纪经济报道》作者:朱艺芝

存储芯片成本飙升,车企迎新一轮“缺芯潮”

继存储芯片成本的飙升导致手机集体涨价,汽车是否也会因此涨价成为大众关注的新焦点。汽车存储芯片主要分为DRAM(动态随机存储器)、NAND Flash等类型,与手机面临的困境类似,汽车行业目前最为紧缺的存储芯片正是DRAM。

“2026年,公司的汽车DRAM芯片非常紧缺,而且售价是上涨的,没有商议降价的情况。”北京君正集成电路相关人士表示,预计2026年汽车DRAM芯片供应紧张和涨价的情况将持续,2027年是否涨价再看市场需求。

根据集邦咨询近日发布的数据,通用型DRAM价格预计上涨55%至60%,NAND Flash价格预计上涨33%至38%,高端车规级DDR5现货涨幅高达300%。当前,汽车行业正迎新一轮“缺芯潮”,车规级DRAM芯片价格水涨船高,汽车成本也出现上涨,不少车企高层直言成本压力巨大,“一芯难求”该如何破局?

“DRAM还在陆续提价”

“现在国产车规级存储芯片的供应量都很紧张,更不要说国外头部芯片供应商了。”一家车企芯片一级供应商告诉记者,“我们从去年开始就帮一些主机厂对接DRAM货源,截至目前,车规级DRAM价格已上涨2—4倍。”

北京君正集成电路在1月底的投资者交流纪要中提到,目前DRAM还在陆续提价,无法预计此轮车规存储涨幅。该公司称:“去年公司提前备了一些存货,存储备货比通常时期多一些,同时也和主要的一些晶圆厂签了今年的供应协议,满足原有客户的需求问题不大,但目前也有很多新增客户,这部分需求非常旺盛,很难全部满足。”

行业数据显示,自2025年下半年开始,汽车存储芯片已经明显涨价,瑞银给出的数据显示,近3个月,车规DRAM整体涨价180%,集邦咨询的监测数据显示,自2025年下半年起,车规DRAM中的DDR4内存价格累计上涨超过150%,DDR5内存涨幅300%。

据了解,不同于2021年因供需结构不平衡引发的“缺芯潮”,本轮汽车存储芯片紧缺的核心原因是供需结构出现了新的变化。据悉,三星、SK海力士、美光三家DRAM头部公司合占超过80%的市场份额,但包括这三家公司在内的多家芯片公司正自发减少利润较低的DDR4芯片产能,转向利润更高的HBM芯片和DDR5芯片。

HBM芯片是专门为AI大模型或超级算力芯片而生的“超级内存”,它主要应用于AI领域,单颗算力远超普通DRAM芯片,单颗利润也远超DDR4芯片。据芯片行业咨询公司SemiAnalysis此前数据,HBM的价格约是标准DRAM芯片的5倍。但是,汽车存储芯片超六成的份额来自DDR4,这意味着,车企不得不跟AI公司抢存储芯片的产能。

但由于全球汽车厂商在存储芯片领域的采

购份额不足5%,车企在与AI公司争夺存储芯片产能时,显得有些“力不从心”。一名车企的供应链人士告诉记者,他曾在2025年四季度前往韩国三星总部,希望能抢先获得DRAM的供应量。“当时,我同层的酒店房间住的都是谷歌等AI大厂的人,他们给的报价远超车企,我们很难竞争过他们。”

包括蔚来、小米、理想、深蓝等多家车企高层都已经明确表达对车规级内存涨价的担忧。蔚来汽车CEO李斌表示,蔚来在内存涨价的竞争中感到压力。“我们在和AI、算力中心抢资源,他们投资上千亿美元,我们很难与之竞争。”小米集团董事长雷军则在直播中表示:“现在内存涨价是按季度在涨的,上个季度涨了40%至50%,据说一季度还要继续涨,按照这个趋势,今年仅车的内存就要涨几千元。”

汽车要涨价?

伴随DRAM价格的暴涨,车企的成本压力愈发明显。以一辆中等智能水平的电动汽车测算,这类车型普遍需要5颗—6颗DRAM芯片,成本约700元,但按照目前DRAM的价格,这一单项成本已经提升了近3倍,达约2000元。

汇丰发布的研报显示,近期金属及存储芯片等上游原材料价格急升,预料将在短期内为汽车厂商带来显著成本压力,由于电动车的原材料使用密度更高,生产商面临阻力将更大,存储芯片涨价或导致单车成本增加1000元至3000元,直接对电动车的成本结构造成打击。

目前,仅有少部分车企(大众汽车、比亚迪等)通过与存储芯片制造商签订长期合作协议或体量优势,拿到了优先供应权,但是目前存储芯片的涨价仍无法避免。

在终端,汽车成本的上涨是否会带来价格上涨,是消费者最关心的事情。李斌曾委婉提醒,内

存涨价给汽车行业带来很大成本压力,建议大家早些购车。汇丰认为,在消费降级趋势及第一季传统淡季下,车企较难将成本转嫁对价格敏感度较高的消费者,企业将要通过垂直整合及技术升级来吸收额外成本,亦可能要依靠营运手段,包括与供应商谈判更大幅度的年度降价等。

从数据来看,乘用车价格已经出现一定程度的上涨。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(以下简称乘联分会)秘书长崔东树给出的数据显示,2026年1月乘用车均价18.6万元,均价提升1.5万元。前期常规燃油车价格持续上升,带来燃油车均价提升。而新能源车的均价在2026年1月达到19.5万元,较2025年12月的均价17.9万元,出现明显上升。

乘联分会表示,世界AI推动电力储能的需求

暴增,以铜为代表的有色金属价格暴涨,车企成本压力大。随着新能源车销量连续两年多的快速增长,碳酸锂等资源价格暴涨,也导致行业上下游的博弈进一步加剧。预计春节假期后,新能源整车企业的降价促销能力将有所下降,而价格弹性偏弱也会导致消费者购车心态趋于谨慎,短期内或抑制购车需求的正常释放。价格回归理性是长期利好,有助于缓解消费者的购车观望情绪,引导产业消费健康发展。

但值得一提的是,2026年,汽车“以旧换新”政策仍在延续,这一政策将持续释放汽车消费潜力。中国银河证券发布研报称,2026年汽车以旧换新政策落地,定比例补贴利好15万元—20万元价格段,预计对中高端市场有促进作用。

据《第一财经日报》作者:黄琳

司法拍卖公告

受山东省青岛市中级人民法院委托,对以下标的依法按现状在青岛市中级人民法院司法拍卖厅以互联网电子竞价方式进行公开拍卖,公告如下:

一、拍卖标的:(一)青岛市崂山区崂山路6-1号产权证号:

【青崂国用(2006)第021号】1260.5平方米国有建设用地使用权及地上建筑物。(二)青岛市崂山区崂山路6-1号产权证号:【青崂国用(2006)第022号】1707.5平方米国有建设用地使用权。上述两标的物合并拍卖,起拍价为两个标的物的总价之和。起拍价为:4818.8608万元,保证金:963万元,加价幅度:24万元。特别说明:1.竞买人需关注标的物瑕疵情况并仔细阅读山东恒德房地产土地评估有限公司出具的评估报告。标的物以现状拍卖,拍卖法院不对地上建筑物结构质量问题承担瑕疵担保责任。有意者请亲自来地看样,详细情况可向相关部门了解,未看样的竞买人视为对本标的实物现状的确认,责任自负。2.竞买人限定为取得房地产开发资质、资质证书在有效期内的法人或其他组织(地方政府融资平台公司不能参与竞买),不接受个人报名参与竞买。3.【青崂国用(2006)第021号】地块未向有关部门提报房产测绘成果;未完成规划核实、竣工验收备案、消防和安全鉴定等必要手续,存在建成建筑物不符合规划审批风险;存在建筑物需拆除的风险及因地块位于海岸建筑退缩线核心退缩区后期无法批准新建住宅项目的风险;可能存在地上建筑面积超出批准建筑面积需补交土地出让金的风险;可能存在地下空间部分办理房屋产权之前需补交土地出让金的风险。【青崂国用(2006)第021号】地块地上建筑物须符合山东省自然资源厅、山东省发展和改革委员会联合印发的鲁自然资发【2022】2号《关于建立实施山东省海岸建筑退缩线制度的通知》中关于符合海岸建筑核心退缩区的相关要求。4.【青崂国用(2006)第022号】证载地块用地性质、计容建筑面积按青规建条字【2008】11号控制;方案建议按照四层及以上单元式多层住宅设计,并符合国家和我市现行住宅设计要求。该地块须承担翡翠花园现状车行出入口功能。拍卖时间:详见网站公告(www.qdeq.net),本次拍卖活动时间分自由竞价阶段和限时竞价阶段,并设置延时出价功能,在拍卖活动结束前,每最后5分钟如果有竞买人出价,将自动延迟5分钟。

二、拍卖标的展示时间、地点:自公告之日起,在标的所在地现场展示。自公告之日起至拍卖开始前一天16:00(工作时间)止接受咨询。

三、竞买登记手续办理:1.凡具备房地产开发资质、资质证书在有效期内的法人或其他组织(地方政府融资平台公司不能参与竞买)均可参加竞买。竞买人在网站公告时间前携保证金凭证(保证金100.00元到账)及有效证件(房地产开发资质证书、法定代表人身份证、授权委托书、代理人身份证原件和复

印件)到青岛产权交易所有限公司或通过网站办理竞买登记手续方可取得竞买资格,逾期不予办理。2.与拍卖财产有关的担保物权人、优先购买权人或者其他优先权人应及时办理竞买手续,逾期未办理视为放弃优先购买权。

四、对上述标的权属有异议者,请于拍卖开始五个工作日内与拍卖法院联系。

五、与本标的物有利害关系的当事人可参加竞拍,不参加竞拍的请关注本次拍卖活动的整个过程。

六、拍卖成交后,因买受人不具备房地产开发资质、资质证书不在有效期内等自身原因,导致不能办理过户的由其自行承担全部责任。竞买人应当事先确定是否具有拍卖资格,拍卖成交后,因买受人不具备房地产开发资质、资质证书不在有效期内等自身原因导致不能办理标的权属变更的,由买受人自行承担全部责任,买受人竞价成功后,以不具备房地产开发资质、资质证书不在有效期内等自身原因为由拒绝交纳标的价款的,按悔拍处理。委托方不做过户的任何承诺。

七、标的物转让登记手续由买受人自行办理,所有涉及的税费及办理权证所需费用(包括但不限于所得税、营业税、土地增值税、契税、过户手续费、印花税、权证费、土地出让金及房产及土地交易中规定缴纳的各种费用)按法律规定办理。因网络司法拍卖本身形成的税费,应当依照相关法律、行政法规的规定,由相应主体承担。房屋的一切欠费(包括但不限于水费、电费、煤气费、取暖费、物业费)均按照法律规定负担。过户所需其他费用,由买受人自行查询,与拍卖人无关。

八、保证金收款账户:青岛产权交易所有限公司;开户行:招商银行股份有限公司青岛分行营业部;账号:详见网站公告。拍卖成交买受人付清全部拍卖价款后,凭法院出具的执行裁定书、协助执行通知书及拍卖成交确认书自行至相关管理部门办理标的物权属变更手续。能否办理过户手续及办理过户手续的时间请竞买人在竞买前自行到相关职能部门咨询确认。因标的物现状或存在瑕疵等原因不能或者延迟办理过户手续及办理二次过户造成的费用与后果由买受人承担。司法拍卖因标的物本身价值,其起拍价、保证金、竞拍成交价格相对较高的。竞买人参与竞拍,支付保证金及余款可能会遇到当天限额无法支付的情况,请竞买人根据自身情况选择网上银行充值或到银行线下柜台办理转账。

九、竞买人在拍卖竞价前请务必再仔细阅读本院发布的拍卖须知,山东恒德房地产土地评估有限公司出具的评估报告。本规则其他未尽事宜,请向拍卖人咨询。竞买咨询电话:0532-66718926、0532-66718932。

青岛产权交易所有限公司

2026年3月2日