

传媒行业人工智能专题

从“生产力”到“变现力”， GEO重构流量入口与AI商业化拐点

行业研究 · 行业专题

传媒 · 传媒

投资评级：优于大市（维持评级）

证券分析师：张衡

021-60875160

zhangheng2@guosen.com.cn

S0980517060002

证券分析师：陈瑶蓉

021-61761058

chenaorong@guosen.com.cn

S0980523100001

AI正在重塑入口形态到底层流量分布，产业链价值分布有望重构。1) AI正在重塑用户入口形态，从搜索引擎到APP内信息检索再到“千问”为代表的超级APP，用户获取信息的交互形态正在发生巨变；2) 入口形态变化正在引发互联网流量分发机制的底层革命，传统的搜索引擎（SEO）时代正在终结、生成式引擎优化（GEO）时代正式开启；3) 过去用户的搜索行为依赖“关键词匹配—点击链接—自行筛选”，而现在的AI搜索以自然语言为核心，用户只需提出问题，系统便能自动理解意图、聚合信息并生成唯一的结构化答案。这种交互路径的缩短直接导致了“零点击”（Zero Click）趋势的常态化——用户停留在AI对话界面即可满足需求，不再需要跳转至原始网页；4) 这一变革催生了GEO（生成式引擎优化）的兴起，其本质是不再追求搜索排名，而是通过优化数据的结构化和权威性，争夺AI模型的“被引用率”和“答案占有率”。流量分发逻辑的改变，使得传统投放中介价值被压缩，而高质量内容源头的价值被放大。

商业变现加速：中国市场的信任红利与营销、内容价值重估可能。1) 2026年是AI应用从“生产力”向“变现力”转化的关键拐点，而GEO正是这一转化的核心引擎。中国消费者对AI应用的信任程度高达80%，远超美国的35%和欧洲的40%。特别是在个性化购物推荐领域，这种高信任度意味着AI不仅是信息入口，更是直接的消费决策入口，为品牌通过GEO实现商业变现提供了肥沃土壤；2) 新生态下，营销服务商的职能正在发生质变。传统的流量采买模式已无法适应AI环境，未来的赢家是掌握MarTech（营销技术）能力的服务商。依托于AI语料库建设与数据清洗和引用权重重构，确保品牌信息能被DeepSeek、ChatGPT等主流大模型优先推荐。据预测，2026年全球GEO市场规模将达240亿美元，国内市场也将达到111亿元，呈现指数级增长态势。营销服务商正迎来从投放中介到“AI语料优化”、模型引用策略”优化驱动的商业模式升级机遇；3) 从营销到语料，权威优质内容的变现价值亦有望重估。

内容产业升级：AIGC不仅是降本，更是新供给。AI在内容侧的价值已超越降本增效，开始创造新供给。1) 在视频领域，随着Sora、可灵AI等工具在时长、分辨率和物理规律模拟上的突破，AI全流程制作已成现实。AI动漫短剧因制作成本仅为传统模式的1/5，正迎来爆发式增长；同时实现了人群破圈——不同于传统女频为主的短剧市场，AI漫剧的核心受众90%以上为男性，主要集中在24-30岁的Z世代，开辟了全新的流量蓝海；2) 在游戏产业，AI的应用也从后台辅助走向前台交互。智能NPC不再是只会重复台词的脚本，而是具备动态叙事、情感记忆和复杂战术配合能力的，有望提升玩家的沉浸感和生命周期价值（LTV）。

投资建议：复盘2023，把握2026 GEO催化下的AI应用产业化落地红利；1) 2023年市场交易主线是“降本增效”与“数据资产重估”，2026年则进入到GEO催化下的商业落地预期阶段，AI应用进入深水区，市场极度渴求“收入侧的增长可能”，从市场表现来看GEO领域的营销、语料（图片、门户等）成为本轮行情表现的核心方向；2) 投资方向上，一方面建议持续聚焦商业化先锋的GEO方向，重点关注营销服务及高质量、权威语料方向；另一方面关注低位的内容方向补涨可能（影视IP、游戏、出版等方向）。

风险提示：业绩低于预期、技术进步低于预期、监管政策风险等。

1. AI重塑入口形态与流量生态，GEO加速AI应用商业化落地

AI正在重塑入口形态

- 从关键词匹配到“解决方案生成”，AI正在重塑传统搜索引擎的用户交互方式
- 过去的搜索依赖关键词匹配，用户需要不断调整检索词、筛选结果、打开多个网页才能拼凑答案；而现在的 AI 搜索以自然语言为核心，用户只需提出一个问题，系统便能自动理解意图、聚合信息、生成结构化答案，并进行多轮对话式的追问与澄清。
- 从“输入关键词一点开链接—自行判断”转变为“提出问题—得到结论—逐层深入”，交互路径被大幅缩短，信息理解门槛显著降低。AI 不再是索引网页的工具，而成为理解需求、组织知识、提供建议的智能助手，推动搜索从“找信息”走向“直接获得解决方案”
- 从百度到Google，AI模式已成标配

图：百度问AI

图：Google AI模式



资料来源：百度，国信证券经济研究所整理

资料来源：Google，国信证券经济研究所整理

图：百度传统搜索界面展示



图：百度AI搜索界面及结果



资料来源：百度，国信证券经济研究所整理

资料来源：百度，国信证券经济研究所整理

AI正在重塑入口形态

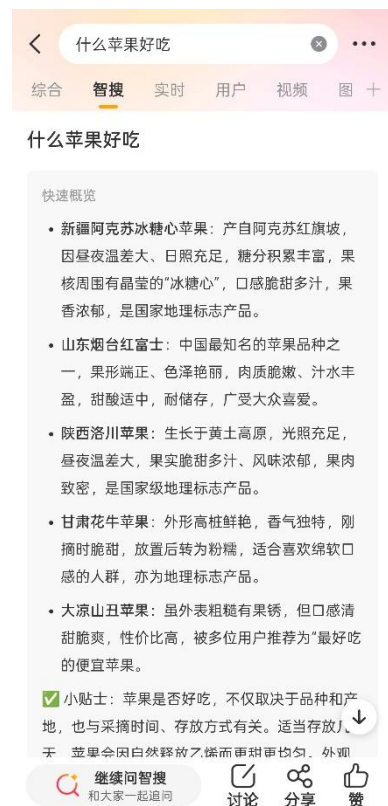
- AI 的交互方式不仅改变了搜索引擎，也正在深度渗透各类应用内的信息获取流程
- 过去在小红书、微博、微信等平台中查找答案，需要用户主动浏览、翻页、筛选帖子或聊天记录；而现在，越来越多的 App 直接引入 AI 搜索：用户用一句自然语言即可唤起系统，对内容进行语义理解和智能重组，自动提炼趋势、观点与结论。原本分散在笔记、评论、视频、对话中的碎片化信息，被 AI 整理成可直接消费的答案，甚至可以继续追问补充细节。从“自己找内容”转变为“系统帮你解读内容”，从信息的堆积过载走向知识的结构化提取，AI 正在成为各类应用的内容入口，重塑用户在 App 内的探索方式和内容价值链。

图：微博普通搜索



资料来源：微博，国信证券经济研究所整理

图：微博智搜



资料来源：微博，国信证券经济研究所整理

图：微信搜索



资料来源：微信，国信证券经济研究所整理

图：小红书搜索



资料来源：小红书，国信证券经济研究所整理

- 从单一产品到超级流量入口，阿里千问正在展现AI应用全新可能
- 在最新的发布会上，阿里巴巴正式宣布 千问 App 全面接入淘宝、支付宝、淘宝闪购、飞猪、高德等阿里生态核心业务，实现从外卖点单、购物决策到支付闭环的一站式 AI 生活服务能力，这标志着 AI 不再是单纯的信息回答工具，而正变成直接驱动用户行为与消费的超级流量入口。在授权前提下，用户通过一句自然语言指令即可在千问对话界面内完成从需求表达、推荐生成到支付执行的全流程，无需跳转其他应用，这种系统级的深度整合使得流量与场景入口由各个孤立应用汇聚到 AI 层级入口之上，同时覆盖购物、出行、服务预订等复杂任务，实现了 AI 对生态场景价值的直接触达与变现能力。千问的这一布局不仅预示着 AI 入口正从“帮人找东西”迈向“帮人办事”，更有望重新定义数字生态的用户流量分发方式

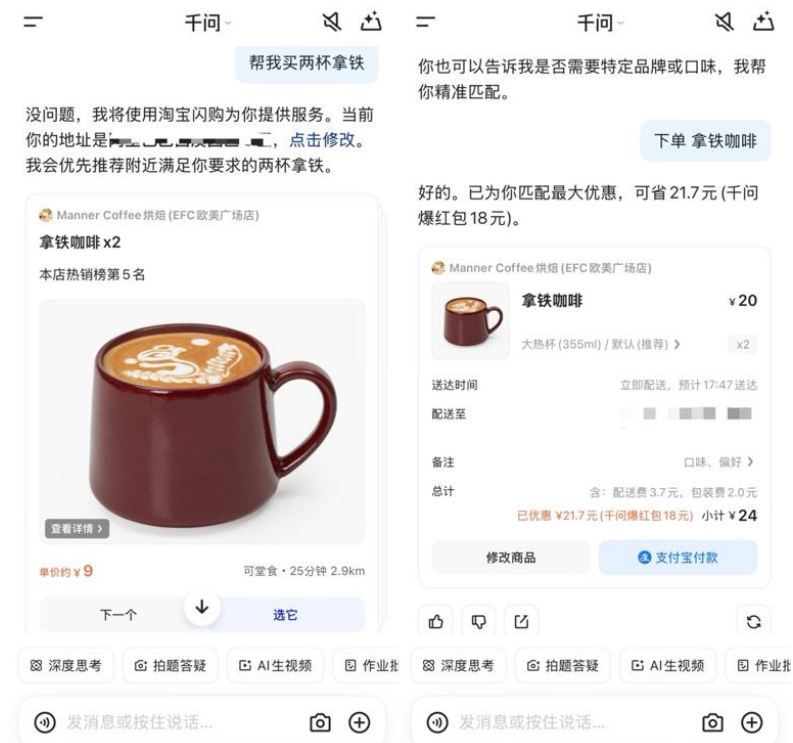
图：千问APP全面接入阿里生态



资料来源：华尔街见闻，国信证券经济研究所整理

请务必阅读正文之后的免责声明及其项下所有内容

图：购买咖啡体验

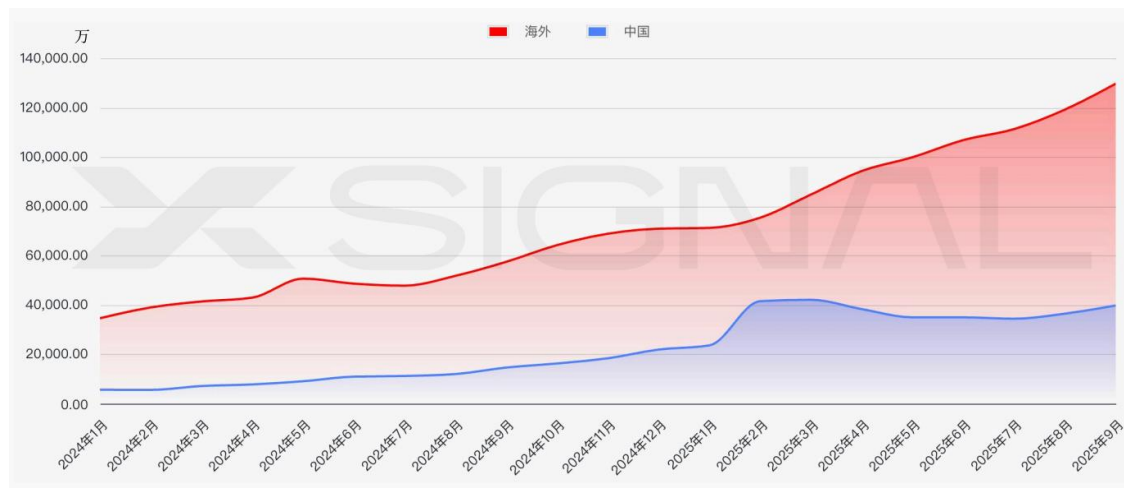


资料来源：华尔街见闻，国信证券经济研究所整理

从产品入口到流量生态，全球市场正在悄然变化

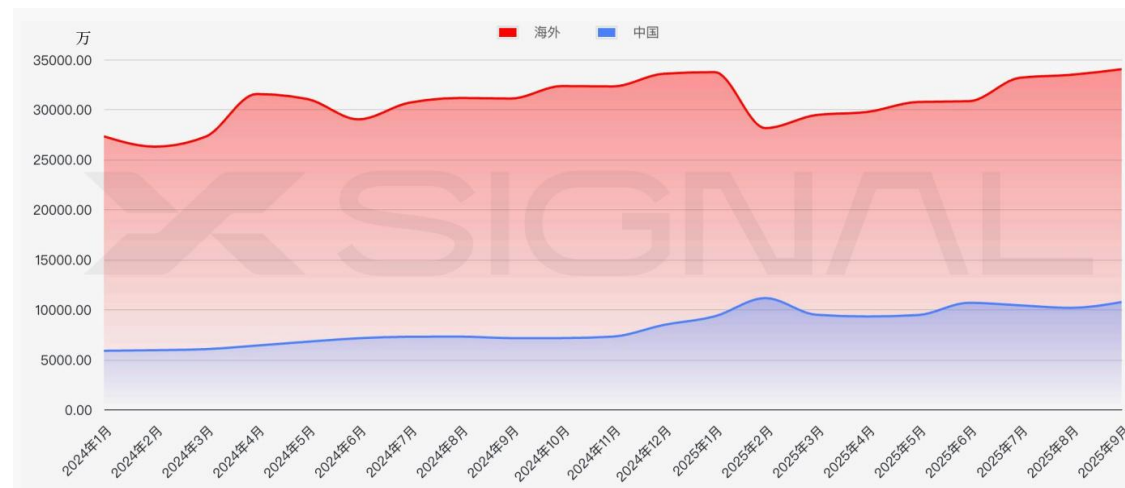
- AI应用进入全球加速期，海内外市场在高基数上继续扩张、场景持续外溢。据Xsignal数据，截至2025年9月，海外AI应用月活跃用户（MAU）已突破12亿，同比增长76.7%，中国AI应用月活跃用户（MAU）达到4.9亿，同比增长172.3%。生成式AI技术的迭代升级带来了模型能力、算力和多模态交互的全面提升，使AI应用能够处理更复杂的数据和任务，拓宽了其应用场景；通过更直观的操作界面与更智能的功能设计，极大提升了AI应用用户的交互效率与满意度。随着AI在信息检索、购物决策、知识Prompt等场景的渗透，用户依赖度持续攀升，推动了应用规模的快速增长。
- 由AI聊天机器人和AI搜索引擎共同构成的AI搜索，已成为AI应用发展的核心引擎，用户模式从“搜链接”转向“向AI要答案”。AI搜索正在重塑信息入口，购物推荐成为核心使用场景，推动品牌传播模式的彻底变革。大语言模型方面，据Xsignal数据，截至2025年9月海外聊天机器人月活已超10亿，国内已超3.9亿。AI搜索应用正在蚕食传统搜索流量，2024年1月至2025年6月国内AI搜索应用月活由6929万提升至1.06亿，增幅超50%，海外总体月活规模超3.08亿。搜索向AI迁移的趋势已在海外各个人群中逐渐显现，据贝恩公司调查表明，目前约有60%的搜索在用户未进入其他目标网站的情况下便已结束，AI搜索对话将成为未来品牌推广的最佳途径。

图：中国及海外聊天机器人月活快速增长



资料来源：Xsignal数据库，国信证券经济研究所整理

图：中国及海外AI搜索月活快速增长

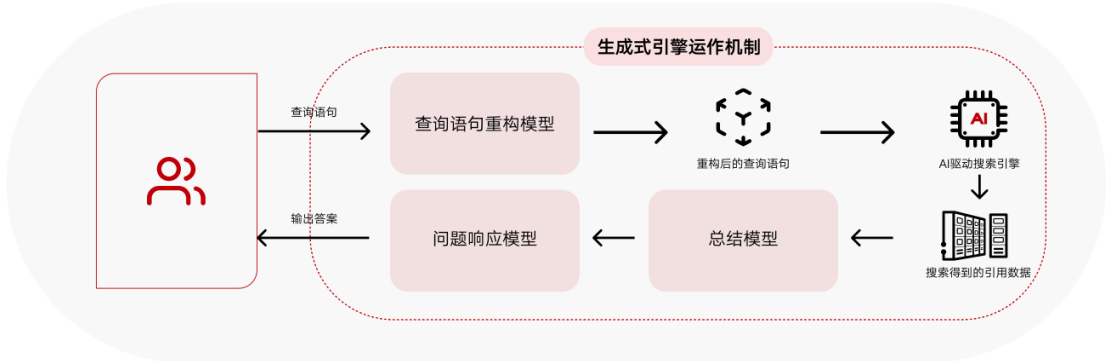


资料来源：Xsignal数据库，国信证券经济研究所整理

从交互到流量生态，GEO正在重塑产业价值链

- 过去传统搜索引擎是用户获取信息的主要渠道，用户看到的页面是经过优化后的信息列表，SEO通过优化关键词、元数据、反向链接提升内容在搜索中的排名，只要位置靠前，就能获得可见性与流量。生成式引擎优化（GEO）通过多模型协作实现从问题到答案的全过程，用户输入查询语句后，系统先通过查询重构模型解析意图并优化表达，再由AI驱动搜索引擎跨源检索网页、文档、数据库等信息。返回的数据会交给总结模型进行聚合、去冗余和提炼，最后由问题响应模型生成自然语言答案。**GEO的本质在于：1）对数据链路的定向干预：以品牌营销目标为导向，对AI驱动搜索引擎抓取的数据源进行结构化优化，通过训练数据清洗、引用媒体权重重构等方式，定向校准AI内容生成的偏好轨迹，使品牌信息输出更符合营销场景需求；2）对曝光概率的增强：利用AI生成的概率模型特性，将数据干预转化为品牌曝光的确定性增长策略。通过精准调控内容生成概率，实现品牌在AI输出中的优先提及权。**
- 简单理解：SEO能把流量引到品牌的门前，而GEO能将专业知识直接传递给用户，无需他们点击浏览和自行筛选。这种从点击到引用的根本性转变为内容的成功构建截然不同的营销模式，据Xsignal数据，A品牌护肤品在过去的营销预算中小红书SEO占据60%以上，但品牌的内容排名却一直上不去。使用GEO后，在豆包等主流平台中被AI模型频繁推荐或引用，尽管小红书上的内容点击量未显著提高，品牌月度销量实现阶段性爆发。

图：GEO的运行机制图解



图：传统SEO与GEO的区别总结

维度	传统 SEO	AI 搜索优化（GEO）
针对对象	搜索引擎（如 Google、Bing）+ 流媒体平台	生成式 AI 引擎（如 DeepSeek、豆包、ChatGPT、Gemini 等）
主要目标	提升品牌在搜索排名中的展示	让 AI 在生成答案时引用或推荐你的内容
内容展示形式	搜索结果页上的网页链接或内容片段	AI 回答中的直接内容引用或品牌提及
用户行为路径	用户点击进入内容	用户直接从生成回答中获取信息，无需点击及跳转
优化策略	关键词布局、外链建设、网站技术优化	结构化数据、可信内容、品牌实体权威（Entity Authority）
排名逻辑	基于 PageRank、关键词相关性与用户行为信号	基于内容质量、时效性、相关性、权威性、AI 易读性、知识图谱匹配
内容形式	针对搜索页面结果优化的文章与网页	针对 AI 理解与引用优化的可抓取知识内容
数据更新方式	爬虫抓取实时网页数据	模型训练数据 + 实时检索能力
成功衡量指标	流量（点击率、会话数）、排名	被模型引用率、品牌在 AI 回答中的提及率、知名度等
挑战	搜索算法不断变化、竞争激烈	AI 黑箱机制、随机属性、平台差异、引用逻辑
用途场景	营销引流和转化、品牌和产品宣传	品牌和产品传播、心智建立、流量入口

资料来源：Xsignal，国信证券经济研究所整理

资料来源：Xsignal，国信证券经济研究所整理

从交互到流量生态，GEO正在重塑产业价值链

- 随着AI应用的普及，用户对于AI的依赖程度正逐步提升，据美国国家经济研究局数据，32%的用户已形成周度使用AI习惯。据埃森哲数据，超70%的消费者愿意使用AI助手进行购物决策，而超过50%的消费者认为AI提供的个性化推荐改善了他们的购物体验。据麦肯锡数据，AI正重塑消费决策全链路，40%至55%的重点行业消费者依赖AI搜索完成购买决策，71%的AI工具使用者会通过其获取商品推荐，明确选购标准，近六成用户倾向于选择当日达或即时购服务，AI推荐—虚拟体验—即时购买的闭环路径正在逐渐形成。据明略科技数据，国内已有超80%的用户通过AI获取消费信息，近35%消费者每日高频互动，消费者向AI咨询消费类问题已经成为日益主流的行为。
- 中国对AI信任度全球领先，GEO推进有望领跑全球。据贝恩咨询数据，个性化购物推荐是消费者信任度最高的AI应用领域。中国消费者在各个应用场景下对AI的信任远高于美国和欧洲，总体来看，中国消费者对AI应用的信任程度达到80%，远超美国的35%和欧洲的40%。在个性化购物推荐领域，中国消费者对AI的信任度同样远超欧美国家。随着AI对购物决策的影响力提升，GEO在当前环境下重要性迅速提升。

图：AI个性化购物推荐受信任程度最高



资料来源：贝恩，国信证券经济研究所整理

图：中国消费者对AI信任度明显高于欧美

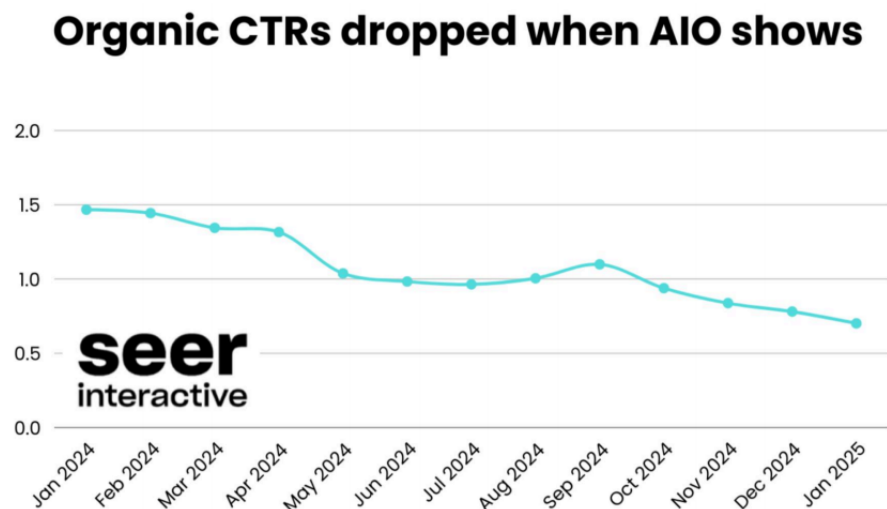
中国消费者对 AI 的信任度比美国和欧洲消费者分别高出 45% 和 40%			
地区	信任度	与平均值比较	洞见观察
中国	80%	+22%	高度接受 AI 在日常应用中的使用
美国	35%	-4%	对 AI 数据隐私和伦理问题更为关注
欧洲	40%	-8%	严格的 AI 监管政策影响消费者信任度

资料来源：贝恩，国信证券经济研究所整理

从交互到流量生态，GEO正在重塑产业价值链

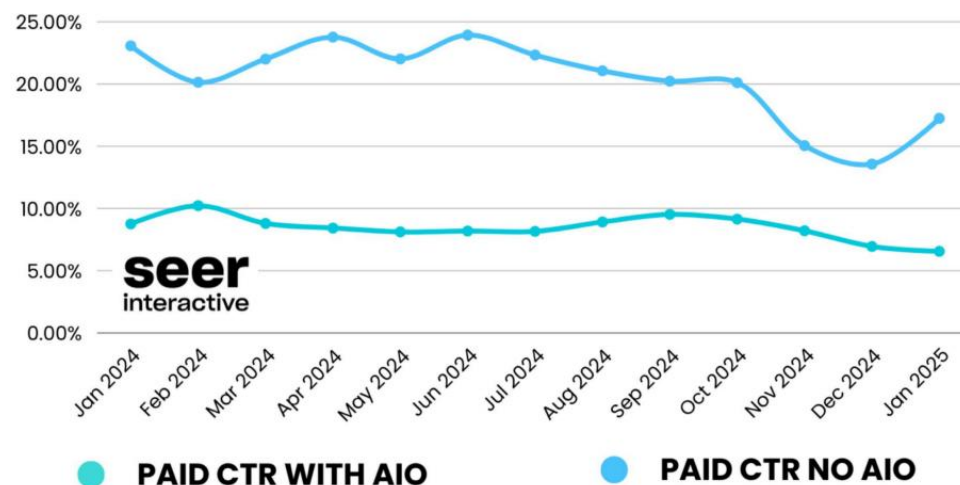
- 随着生成式搜索的兴起，用户的搜索行为正在经历结构性改变。在AI生成结果直接呈现答案的情况下，用户越来越少点击传统搜索结果或广告，而是倾向于从AI生成内容中直接获取信息。据贝恩公司调研数据，约40%到70%的AI搜索用户使用这些平台进行研究和总结信息（68%）、了解最新新闻和天气（48%）以及寻求购物建议（42%）。更令人关注的是，ChatGPT上的购物类搜索在25年的6个月内从占比7.8%增至9.8%，实现近25%的增长，说明用户购物时的搜索行为正加速转向AI。
- 自然点击率方面，据Xsignal数据，当搜索结果中没有显示AI Overview时，自然点击率整体保持稳定，波动区间约为2% - 5%，一旦搜索结果中出现AI Overview，自然点击率立即显著下降，仅维持在1.0% - 1.3%左右，且呈持续下滑趋势。这意味着生成式结果的出现，直接分流了用户点击行为，使传统网页的曝光和访问量显著减少。付费点击率方面，流量同样出现显著下降，在显示AIO的搜索界面中AI生成答案占据了主要可见区域，削弱了广告的曝光度和点击意愿，即使在传统搜索界面中，付费点击率也出现持续下降，表明除了AIO带来的结构性变化外，用户整体的搜索行为也在演变，他们对广告内容的关注度与信任度正在减弱，整体付费点击率从2023年初约20 - 25%降至2025年初不足10%。
- 自然与付费流量的双重下滑揭示出生成式AI已成为信息触达的第一入口，品牌的被AI推荐率将直接决定其在用户心智中的存在度，品牌若想在AI主导的搜索环境中保持竞争力，必须从优化搜索引擎曝光转向优化生成引擎引用。GEO不仅是新的营销术语，更是品牌在生成式时代获得数字主权的战略基础。

图：当AI预览功能出现时自然点击率快速下降



资料来源：Seer interactive，国信证券经济研究所整理

图：进入AI时代后付费点击率快速下降

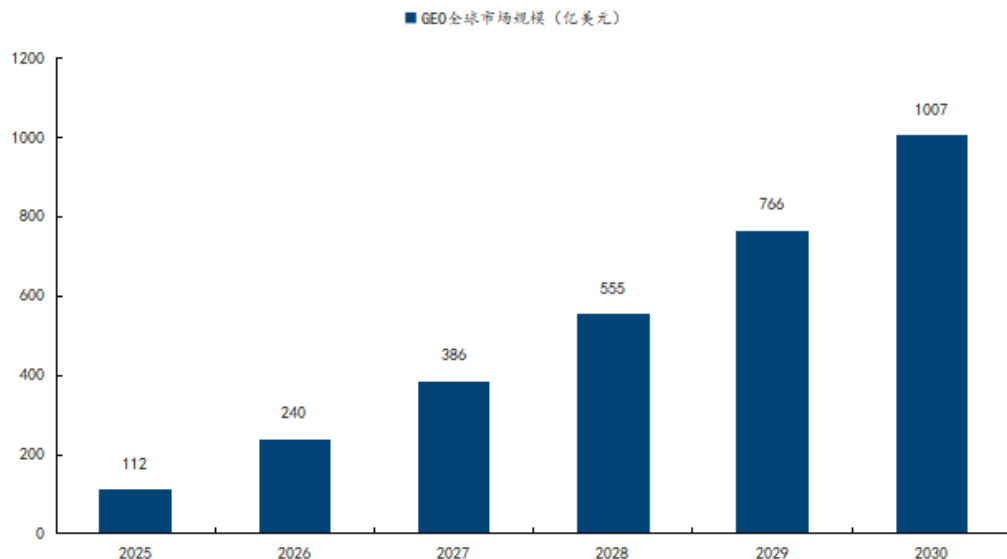


资料来源：Seer interactive，国信证券经济研究所整理

以点带面，从营销到内容，GEO加速AI应用商业化成型

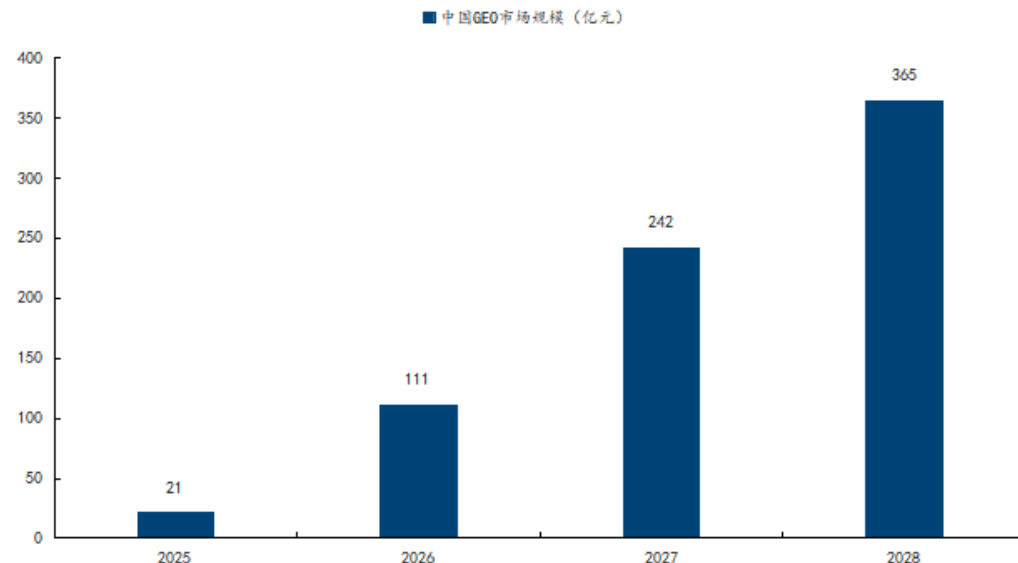
- 随着生成式AI推动传统搜索方式变革，当前GEO市场快速增长，据明略科技数据，2026年全球GEO市场规模将达240亿美元，预计到2030年全球GEO市场规模有望达到1000亿美元。国内方面，GEO市场正以大语言模型为核心驱动，实现对传统SEO的全面替代与加速重塑，据头豹研究院数据，2026年国内GEO市场有望达到111亿元，到2028年有望达365亿元。
- 当前下游需求快速迁移至GEO，2026年有望从局部试点到全面应用，未来市场有望呈现指数级增长，相关受益公司包括：
 - 1) 技术提供方引力传媒、光云科技、蓝色光标、天娱数科、浙文互联、易点天下、汇量科技等；
 - 2) 内容资料公司Reddit、值得买、哔哩哔哩、每日互动、知乎等。

图：GEO全球市场规模高速增长



资料来源：明略科技，国信证券经济研究所整理

图：中国GEO市场规模高速增长



资料来源：头豹研究院，国信证券经济研究所整理

以点带面，从营销到内容，GEO带动传媒全产业链受益

- **核心变化：流量入口从“列表链接”变为“直接答案”，中介价值被压缩，内容源头价值被放大。**
 - ✓ **流量入口的结构化变化**
 - 从“搜索”到“提问”：用户不再点击十个链接寻找答案，而是直接获取AI整合后的唯一答案
 - “零点击”趋势：传统搜索广告（SEM）和展示广告的曝光率将大幅下降，流量不再流向中间页，而是留在AI界面或直接导向最终权威信源。
 - ✓ **营销策略的被动升级，内容为王回归**
 - 关键词堆砌失效。AI偏好引用高权威、高结构化、逻辑清晰的深度内容
 - 品牌即资产：AI更倾向于推荐有明确品牌认知和私域数据的企业
 - 新KPI体系：关注点从 PV/UV 转向 “被引用率” 和 “答案占有率”
 - 传统的代理商（纯倒流、缺乏技术壁垒）将面临淘汰；掌握 MarTech（营销技术）能力、能帮助品牌做AI语料库建设、进行GEO优化的营销服务商将获得高成长机会
- **投资主线：从通道能力向优质语料（IP/数据）的稀缺性和AI工具的整合能力转变**
 - ✓ **优质语料与IP资源**
 - GEO需要高质量数据来训练和生成答案。拥有版权、专业数据库、独家IP的公司将从“流量变现”转向“版权/数据授权变现”
 - 相关上市公司：人民网、新华网、浙数文化、值得买、中文在线、南方传媒、知乎、汽车之家等。
 - ✓ **GEO营销服务商**
 - 专业的GEO服务于运营能力
 - 相关上市公司：蓝色光标、易点天下、浙文互联、天龙集团、天下秀等；出海方向：汇量科技、易点天下等；
 - ✓ **平台（流量入口）**
 - 生态链中心环节
 - 相关上市公司：昆仑万维、腾讯、阿里巴巴等；

2.从GEO到多模态，内容产业亦值得期待

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待

➤AI动漫短剧是指运用AIGC技术，从剧本创作、角色设计、场景搭建到动画制作全流程参与或主导的动漫短剧形式。通过A实现内容的快速生成和批量化生产，显著降低了传统动漫制作的门槛和成本。得益于AI技术的快速进步以及短剧受众迅速扩大，AI动漫短剧正成为内容市场的高成长蓝海赛道；

➤AI漫剧内容形态多样，主要有AIGC类微短剧、动态漫、表情包动画（沙雕漫）等形态。

- ✓ AIGC微短剧是完全通过AI生成的原创动画短剧，利用AI技术完成从剧本到成片的全流程制作，代表平台有快手“可灵AI”、阅文“漫剧助手”等；
- ✓ AI+动态漫：在已有漫画基础上，通过AI技术增加动态效果、配音和音效，将静态漫画转化为动态视频，适合将网文、漫画IP快速视频化；
- ✓ 表情包动画（沙雕漫）：以“熊猫头”等表情包为素材，配合静态场景和配音制作的搞笑内容

图：首部AIGC原创奇幻微短剧《山海奇镜之劈波斩浪》



资料来源：快手，国信证券经济研究所整理

图：动态漫《我在末世当老板 员工全是S级变异体》



资料来源：抖音，国信证券经济研究所整理

图：沙雕漫《烤鸡王爷拒绝分封》



资料来源：抖音，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待



- AI视频生成技术持续提升，奠定应用基础。1) 多模态输入成为标配：广泛支持文生视频和图生视频，逐步实现音画同步生成；2) 生成质量显著提升：角色一致性、分镜设计、关键帧控制及口型同步等方面表现优异；3) 视频时长与分辨率提升：视频时长从几秒延长至数分钟，画面分辨率普遍提升至2K甚至4K级别，帧率可达60fps
- 成本下降，带通应用端投资回报率提升。API单秒调用价格仅为0.2-1元，传统视频制作成本为千元级至十万元级

表：海内外AI视频生成技术持续进化

公司	产品/模型	发布时间	核心突破与特点	技术参数/性能	市场表现
OpenAI	Sora 2	2025年9月30日	物理引擎级真实模拟、音画同步沉浸式体验 Cameo功能、多镜头连贯性与状态持久化	篮球反弹轨迹误差率降低72%；唇形对齐偏差小于3帧；支持多语言语音、环境音效	iOS应用采用TikTok风格feed界面；零基础用户5分钟内制作电影级短片
OpenAI	Sora APP	2025年9月30日	TikTok风格feed界面，简化专业功能	场景选择-参数调节-一键生成三步流程	被称为"视频生成领域的GPT-3.5时刻"
腾讯	混元图像3.0	2025年10月	开源多模态图像生成模型；原生多模态架构	800亿参数；处理文字、图片、视频、音频多模态输入输出	LMArena竞技场文生图榜单登顶；为国内开发者提供工具
腾讯	混元3D生成模型2.5	2025年	支持4K高清纹理和细粒度bump贴图	3D内容生成	增加免费生成额度；推动3D内容创作普及
快手	可灵AI多图参考模型	2025年1月	视频的多图参考模型	盲测效果提升102%；角色、主体、场景一致性、动态质量提升	-
快手	可灵AI模型升级	2025年7月	模型升级优化	盲测效果提升102%	-
快手	可灵2.5Turbo	2025年10月	风格保持、动态流畅度、人物表现力提升	三大维度质变	全球用户突破2200万；累计生成视频超1.68亿个；覆盖200多个国家
阿里巴巴	万相2.5-Preview	2025年四季度	通过RLHF优化模型，提升生成质量	摆脱"赛博审丑"标签	中美两大明星产品之一
阿里巴巴	通义系列模型	2025年云栖大会	发布6款模型和1个新品牌，覆盖全场景	文本、视觉、语音、视频、代码、图像全场景	-
阿里巴巴	通义Qwen3-Max	2025年	旗舰模型性能提升	性能超越GPT-5、Claude Opus4等	跻身全球前三
谷歌	Veo 3.1	2025年	乐高积木式控制权设计；多轨道音频控制	支持上传3张参考图；分离对话/音效/配乐；首尾帧插值生成视频	-
谷歌	Veo 3	2025年	音画一体生成技术	延展视频生成（实测稳定30秒内）	AI 100榜单头部产品；5天下载量突破100万次

资料来源：快手，腾讯，阿里巴巴，Google，OpenAI，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待

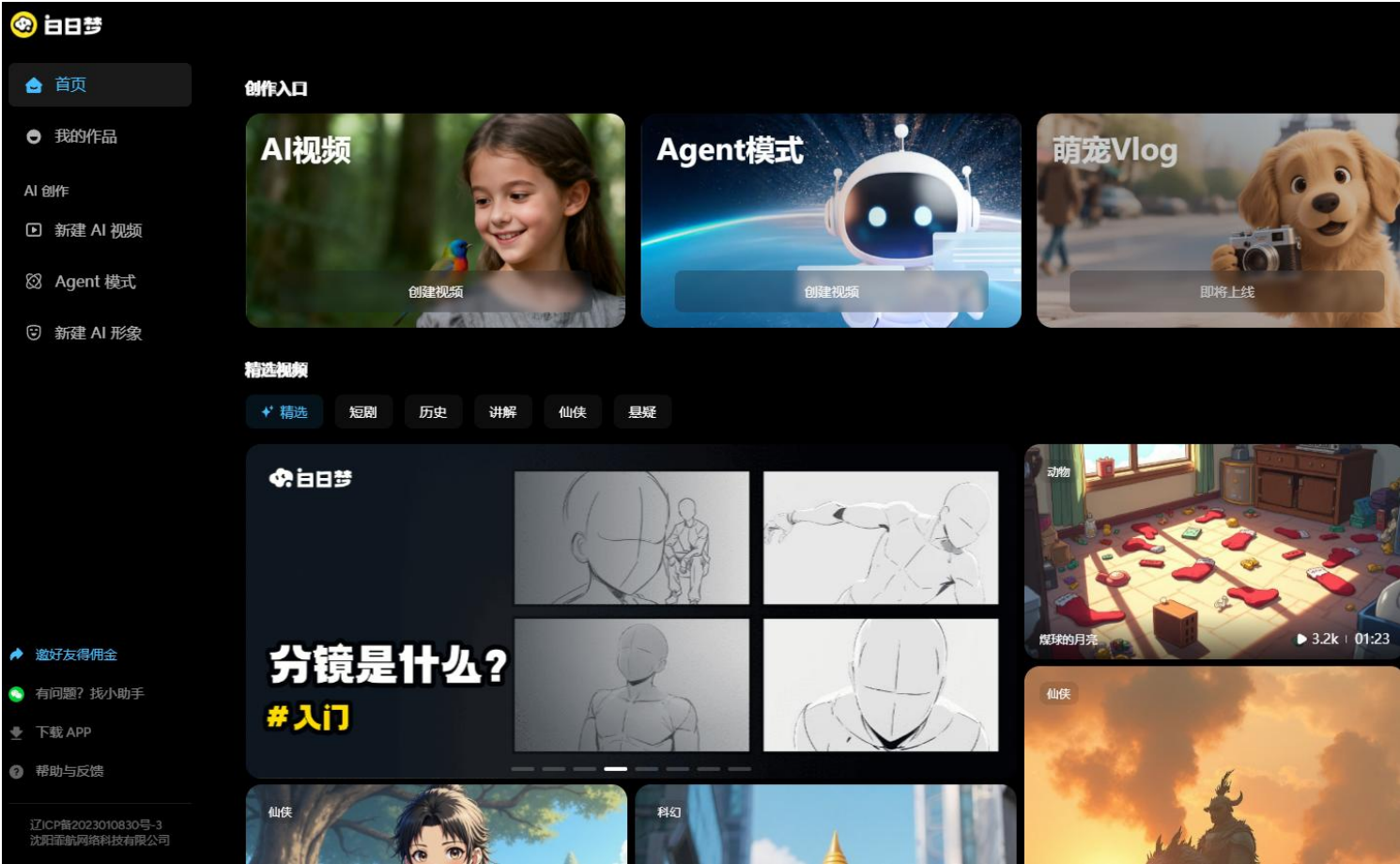
➤+AI，大幅改善供给端成本与效率。1）AI编剧助手可以快速构建剧情；视觉制作上，“文生图”、“图生视频”工具能快速生成角色与场景；后期制作中，AI配音、智能剪辑大幅提升了效率；2）AI真人短剧每分钟制作成本大幅低于传统真人短剧，降幅超过六成；AI漫剧的成本优势更为突出，每分钟制作成本仅为传统动画短剧的1/5；

表：AI驱动 workflows 相比传统影视 workflows 大幅节省人工/时长

项目阶段	AI驱动内容工作流	传统影视工作流
前期策划	导演+GPT	导演+策划组
	1周内	1个月以上
美术设计	导演+Midjourney	导演+美术组
	1周内	1个月以上
	AI生成角色	艺人
演员选角	迅速且无后期风险	费用昂贵、档期协同问题导致拍摄延期、后期有人员风险
素材生产	AI工作流根据分镜脚本生产(Kling/Runway)	组织各工种进行拍摄
	规模化后，可以非线性工作以压缩大量时间；废片量低；后期修改空间大	周期长，必须线性工作，受天气等客观因素影响大；各工种协调难度大，受导演时间限制；后期修改难度大
人员构成	人数减少（实现高人效比）	传统影视工种人员众多
	短剧可控制在10人以内	导演、演员、摄制组、制片组等（短剧50+人参与）
后期制作	导演+AI工具（剪辑、音乐音效设计、调色）	导演+剪辑师+音乐音效设计+调色师
	节省人员开支、降低音乐版权费用	人员开支高、音乐版权费用高

资料来源：流媒体网，国信证券经济研究所整理

表：白日梦AI漫剧生成工具

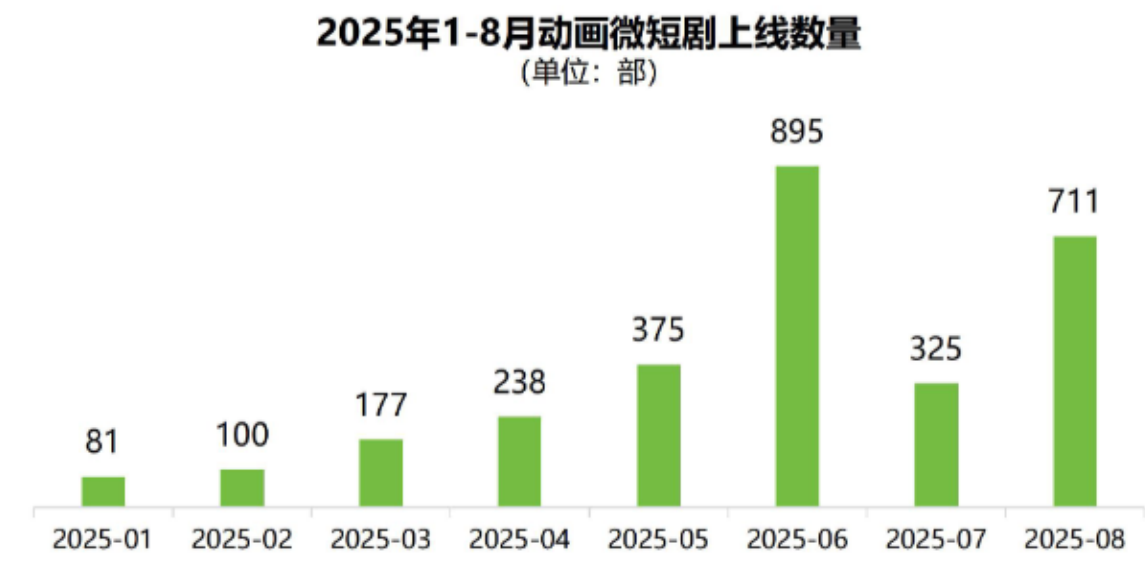


资料来源：白日梦AI，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待

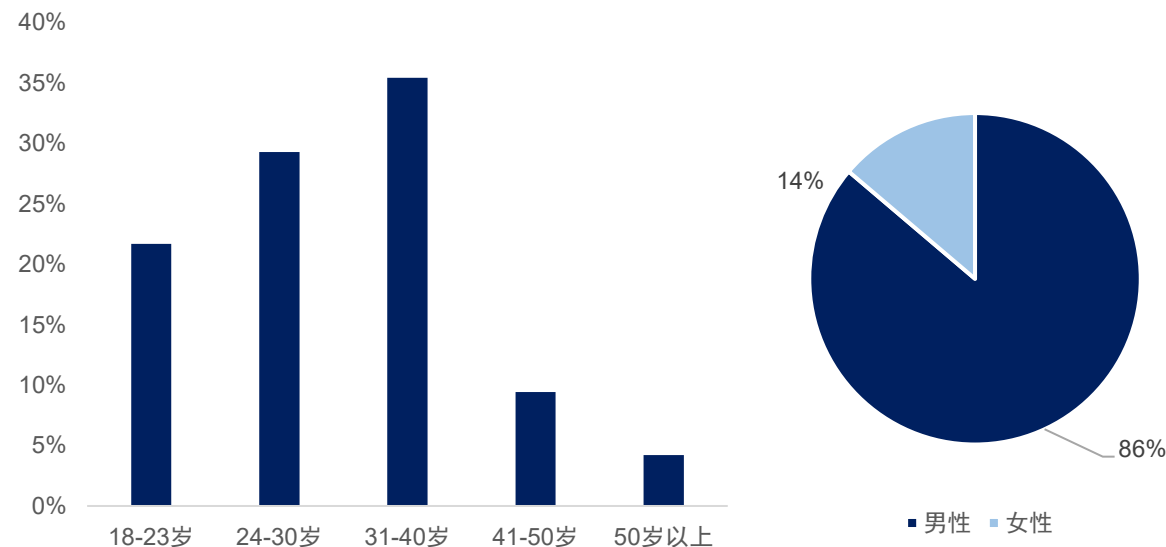
- 供给提速：2025 年1-8 月，AI动画微短剧上线数量持续走高，各平台累计上线 2902 部；
- 人群破圈：漫剧核心受众是以Z世代为主的年轻人，主要集中在24-30岁，用户人群主要以男性为主，占比高达 90% 以上。与之相对的是，传统短剧市场的受众以女性为主，女频短剧占据了70% 的市场，大多数短剧用户的年龄都在30岁以上；

表： AI动画微短剧上线数量



资料来源：中国网络视听协会，国信证券经济研究所整理

表：漫剧用户画像（性别及年龄）



资料来源：红果，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待



➤平台加大扶持力度，AI漫剧市场大有可为；

表：部分上市公司布局情况

公司名称	短剧布局	短剧业务情况
中文在线 (300364.SZ)	IP、海外发行、AI技术	拥有海量网文IP，短剧平台ReelShort在北美影响力居前；同时利用自研AI大模型提升内容生成和全球化适配效率。漫剧在2025年年产数百部、2026年年产漫剧数量1000部 IP方面，公司有“莉莉兰的小虫虫”原创IP，内置1,400+云音频资源。内容制作方面，公司与AI剧头部公司余禾文化达成《框架合作协议》，依托《莉莉兰的小虫虫》《米吴科学漫画》等IP改编，制作AI漫剧。
荣信文化 (301231.SZ)	IP、内容制作	拥有海外短剧平台DramaWave；拥有AI创作工具SkyReels，集成视频 / 3D大模型，一键完成剧本生成、角色定制、分镜、合成，支持多语言配音。
昆仑万维 (300418.SZ)	AI大模型、创作工具、分发平台	IP方面，掌阅科技拥有海量网文IP，2025年12月发布漫剧“星芒计划”，开放 10000 + 部小说 IP 合作，提供 AI 编导陪跑与利润分成（最高 30%）。AI方面，公司用AI参与剧本生成、虚拟场景、特效制作，制作周期从 3 个月缩至 2 周，成本降 30%-50%。
掌阅科技 (603533.SH)	IP、AI技术	已推出动画短剧《观复猫》和中短剧《超越吧！阿娟》，这两部作品已于2024年初在抖音上线
百纳千成 (300291.SZ)	内容制作	拥有大量小说改编权等IP资源，并已在AI短剧、AI漫剧等新兴赛道深化布局。
欢瑞世纪 (000892.SZ)	IP储备、内容制作	覆盖内容制作与平台运营全产业链，其AI大模型已备案，并应用于微短剧、综艺等内容生产。
芒果超媒 (300413.SZ)	内容生态、AI技术	在抖音等平台设有短剧频道，并尝试将游戏IP改编为短剧，与影视业务协同发展。
完美世界 (002624.SZ)	内容制作	开放十多万部精品网文IP用于漫剧等可视化开发，2025年上半年国产动画热度TOP10中，有8部改编自阅文IP；战略投资头部AI漫剧制作公司酱油动漫；微信和抖音等平台推出了超过50款短剧小程序，如“星月漫故事”、“仙草短剧”等
阅文集团 (0722.HK)	IP及内容	开源动漫视频生成模型AniSora；发布了动画短剧的扶持政策“觉醒计划”，该计划面向UP主、MCN和动画短剧相关公司，提供30%至100%的成本覆盖、最高分成80%
哔哩哔哩 (9626.HK)	平台	为品牌方提供短剧内容营销全链服务；自研InsightGPT用于生成脚本和视频剪辑，已发布AI微短剧预告片探索AIGC赛道。
因赛集团 (300781.SZ)	营销服务、AI技术	作为头部影视公司，短剧年产能超80部；与抖音合作推出精品短剧《21和31》，总播放量超2亿，旗下drama wave平台累计下载量超3000万次，月活用户破1000万；已自研“AIGC大模型”并用于剧本生成等环节，提升制作效率。
华策影视 (300133.SZ)	内容制作、AI技术应用	拥有丰富的头部IP储备，并与腾讯达成战略合作；其联合出品的短剧曾登陆北美平台并取得良好排名。
慈文传媒 (002343.SZ)	内容制作、海外发行	将AI技术深度应用于短剧制作，2025年上半年成功制作并上线了125集AI短剧。
国脉文化 (600640.SH)	AI技术、内容制作	

资料来源：公司公告，国信证券经济研究所整理

表：平台政策

平台	政策名称/类型	发布时间	核心政策要点	分成/补贴模式	资源/流量支持	特色亮点/市场表现
抖音	漫剧扶持三项政策	2025年8月15日	将漫剧列为战略级赛道，全链路生态布局	全渠道免付费净收益的90%-95%归版权方，部分项目叠加50%额外扶持；提供数万至数十万元前期补贴	开放6万+部番茄小说IP；成立“短剧版权中心”统一对接	“IP+达人”双轮驱动；单部作品收益已突破600万元
快手	灵感·新纪元AIGC创投计划	2025年9月	技术驱动，AIGC与漫剧深度绑定	联合出品：最高1000万灵感值+1亿流量，按投资比例分账 联合运营：最高500万灵感值+1亿流量，最高分账90%	提供可灵AI算力成本覆盖；单项目最高千万级灵感值和亿级流量扶持	推出“星芒创想计划”；变现模式覆盖IAAP、IAA等多维度
B站	觉醒计划	2025年	将动画短剧作为年度重要方向，发挥二次元基因优势	30%-100%的制作成本覆盖，分成比例最高达80%	千万级流量扶持；纳入“小说短剧Q3闭环iaa分润政策”	2025年Q1动画短剧单月流水破千万，季环比增速近140%
爱奇艺	漫剧合作计划	2025年10月	推出三重合作模式，剧本激励丰厚	成片合作：保底收益、高额分成、框架合作 剧本合作：最高5万元剧本费+播后奖励	分成比例最高可达100%；为有产能团队提供框架式保底+分成	与阅文集团达成合作，共同推动IP改编
红果短剧	全周期扶持政策	2025年10月30日	现金补贴+跨端分发，依托抖音生态	提供数万至数十万元前期拍摄补贴；平台可全额承担制作成本	作为抖音一级入口，可同步分发至抖音原生端拓宽曝光	与抖音形成协同效应，聚焦优质内容孵化
微信	小程序跳转引流模式	未明确	以小程序为核心载体，构建“外引流+内变现”闭环	变现以“前免费+后付费”为主，兼容广告、品牌定制	依赖在抖音、快手等公域平台投放贴片引流至微信小程序	“外引流+内变现”闭环模式
优酷	扶摇计划（覆盖）	2023年（漫剧共创计划）	超前布局，漫剧作为内容多元化的一部分	信息未明确	通过“扶摇计划”覆盖动漫和短剧，但资源更侧重网络电影和短剧	2023年推“漫剧共创计划”但未引起广泛关注

资料来源：DoNews，36Kr，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待

➤ 游戏+AI

➤ 智能NPC与动态交互

- 情感化交互：AI驱动的NPC能理解复杂指令并提供沉浸式协同作战，如腾讯魔方工作室《F. A. C. U. L》项目融合语音输入与大语言模型，使AI队友能识别游戏中的数千种物体并提供战略支持
- 动态叙事：《Whispers from the Star》将AI从幕后工具变成台前主角，玩家与AI少女Stella的所有互动均由大模型实时生成，没有预设对话树、固定关卡或脚本结局
- 多模态交互：《火影忍者》手游成为全球首个使用强化学习技术的格斗游戏产品，《暗区突围：无限》项目组首次公布全球首个语音指挥FPS AIF. A. C. U. L. 技术示范

➤ 个性化游戏体验

- 玩家画像分析：AI构建精准玩家画像，预测生命周期价值 (LTV)，提前识别高价值用户与流失风险群体
- 动态内容生成：AI根据玩家选择和行为实时调整剧情走向，提供独一无二的故事线
- UGC生态：网易《逆水寒》接入AI生成工具后，用户创作地图日均超百万张

图：《Whispers from the Star》



资料来源：17173，国信证券经济研究所整理

图：自然选择3D AI伴侣产品《EVE》



资料来源：17173，国信证券经济研究所整理

从GEO到多模态，2026内容产业亦值得期待

表： 游戏厂商产品布局

厂商/工作室	游戏/产品名称	AI技术应用亮点	核心技术/模型	效果/成果
腾讯	《和平精英》	首款接入DeepSeek技术的腾讯游戏	DeepSeek	于2025年2月正式接入
腾讯	《王者荣耀》	优化游戏平衡性，提升玩家体验	绝悟系统	测试周期大幅压缩，智能匹配
腾讯	QuickSilverX引擎 / GiiNEX	提升游戏开发效率	自研游戏AI引擎GiiNEX	支持PC/移动端互通；游戏资产创作提效40倍以上
网易	《逆水寒》	为NPC加载智能引擎，赋予个性	智能引擎	400多名NPC拥有独特性格、情绪与记忆；AI竞技场上线1月内全球参与人数最多
网易	伏羲AI实验室	服务多款游戏产品，提升工作效率	伏羲AI	累计服务超百款产品，关键环节工作效率提升超90%
网易	《永劫无间》手游	引入实时语音交流AI队友	智能语音系统	玩家可通过语音创建个性化角色
完美世界	《诛仙世界》	实现逼真的数字人交互	英伟达Audio2Face、ACE平台	画面精致，交互逼真
完美世界	自研算法	提供高效智能对话反馈	游戏业务垂类大模型	智能角色对话
三七互娱	《Puzzles & Survival》	将传统武术技巧融入角色动作	AI动作捕捉技术	融入第34代少林武僧武术技巧
三七互娱	数智化产品矩阵	提升游戏工业化水平	决策式AI与生成式AI	应用于研发和运营全流程
巨人网络	《太空杀》	实现AI玩家的“谋略性”行为	Multi-Agent框架	颠覆传统NPC逻辑
巨人网络	“形意” AI大模型	覆盖多种生成功能	“爱动”动画生成器、“仙术”地图生成器	已应用到游戏开发中
Anuttacon工作室	《Whispers from the Star》	玩家与AI少女互动由大模型实时生成	大模型	米哈游创始人领衔；好评率93%
Ada Eden工作室	《1001夜》	所有素材与机制均由AI生成	AI生成	号称世界首款全AI生成游戏
Max Loh	《AI Roguelite》	完全由AI生成的游戏	AI生成	代表前沿探索
DanZero	掇蛋/麻将等	AI应对麻将游戏复杂状态	分布式框架训练系统	应对大规模状态和动作空间

资料来源：澎湃新闻、腾讯新闻，国信证券经济研究所整理

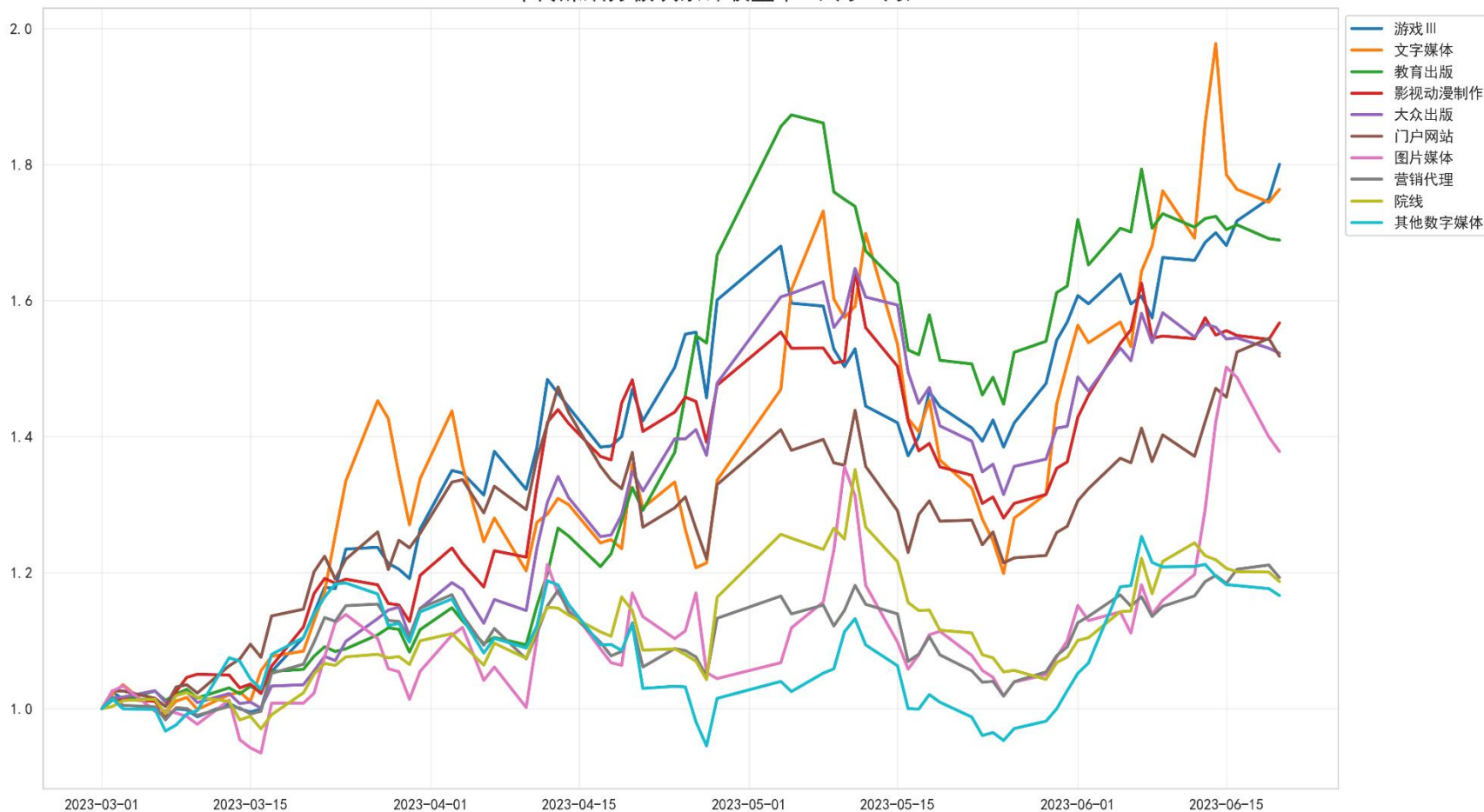
3. 复盘与展望：2023 vs 2026，市场表现的同与不同

2023：AI应用首次表现突出

- 在Chatgpt火爆出圈、国内大模型陆续推出催化之下，2023年传媒行业迎来第一次AI应用大年
- 主线逻辑：“降本增效”（游戏、影视）和“数据资产重估”（出版、文字媒体）

图：子行业收益率表现

2023年传媒细分板块累计收益率（3月-6月）



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

2023：内部子行业收益率分化显著

领涨方向：

- ✓ 游戏、文字媒体、教育出版 是最强的三个细分赛道
- ✓ 从累计收益看，这三者在5月初一度接近或超过80%-90% 的累计涨幅
- ✓ 逻辑：游戏是AI应用降本逻辑；出版和文字媒体则受益于大模型对高质量语料数据的需求（数据要素）

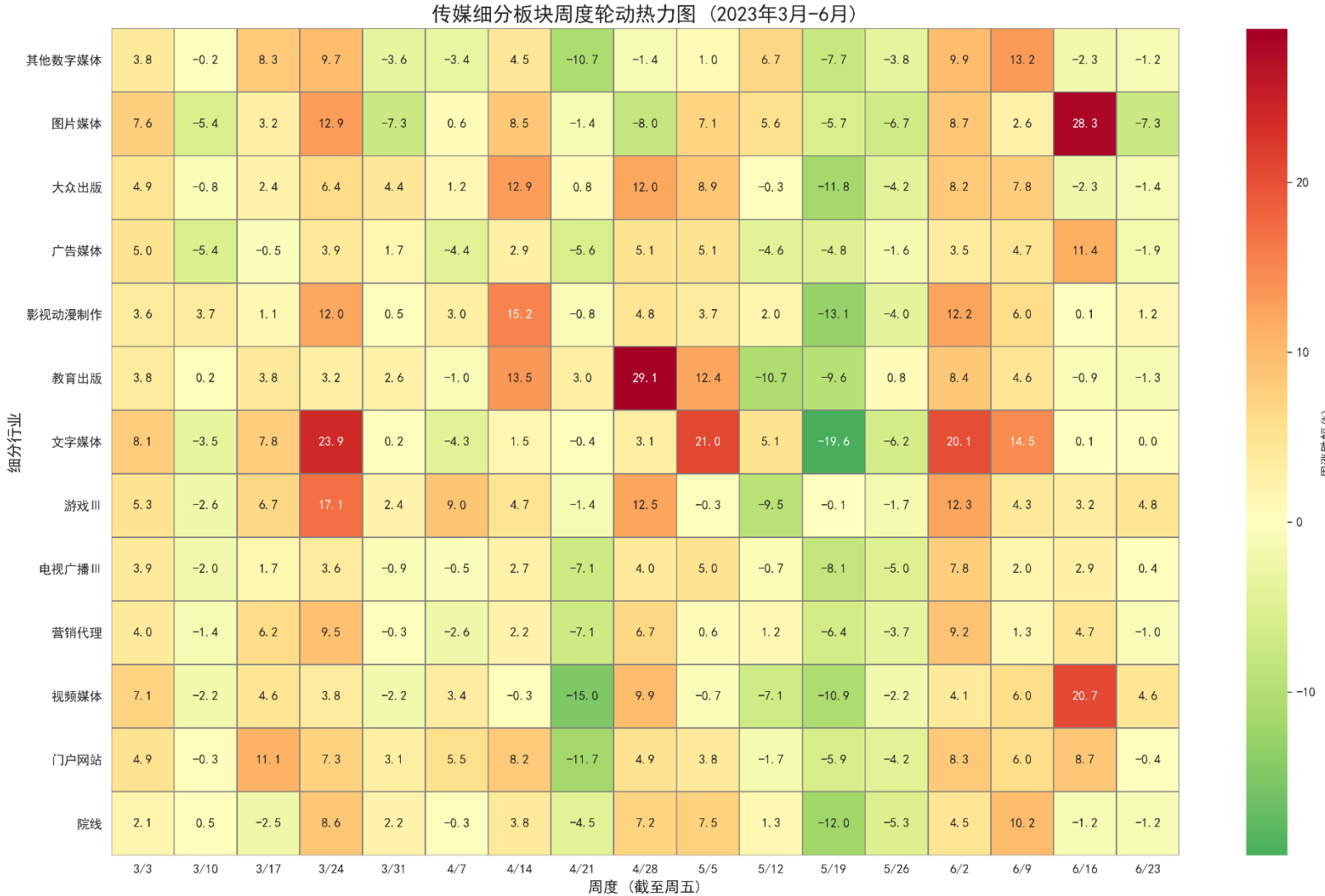
跟随与补涨

- ✓ 图片媒体（视觉中国）、视频媒体，前期表现一般，但在6月中旬出现了爆发式补涨，图片媒体单周涨幅达28.3%

弱势板块

- ✓ 院线、广电、营销代理相对较弱。虽然也跟涨，但累计收益远低于核心主线，线下复苏逻辑显著跑输AI应用逻辑

图： 板块轮动



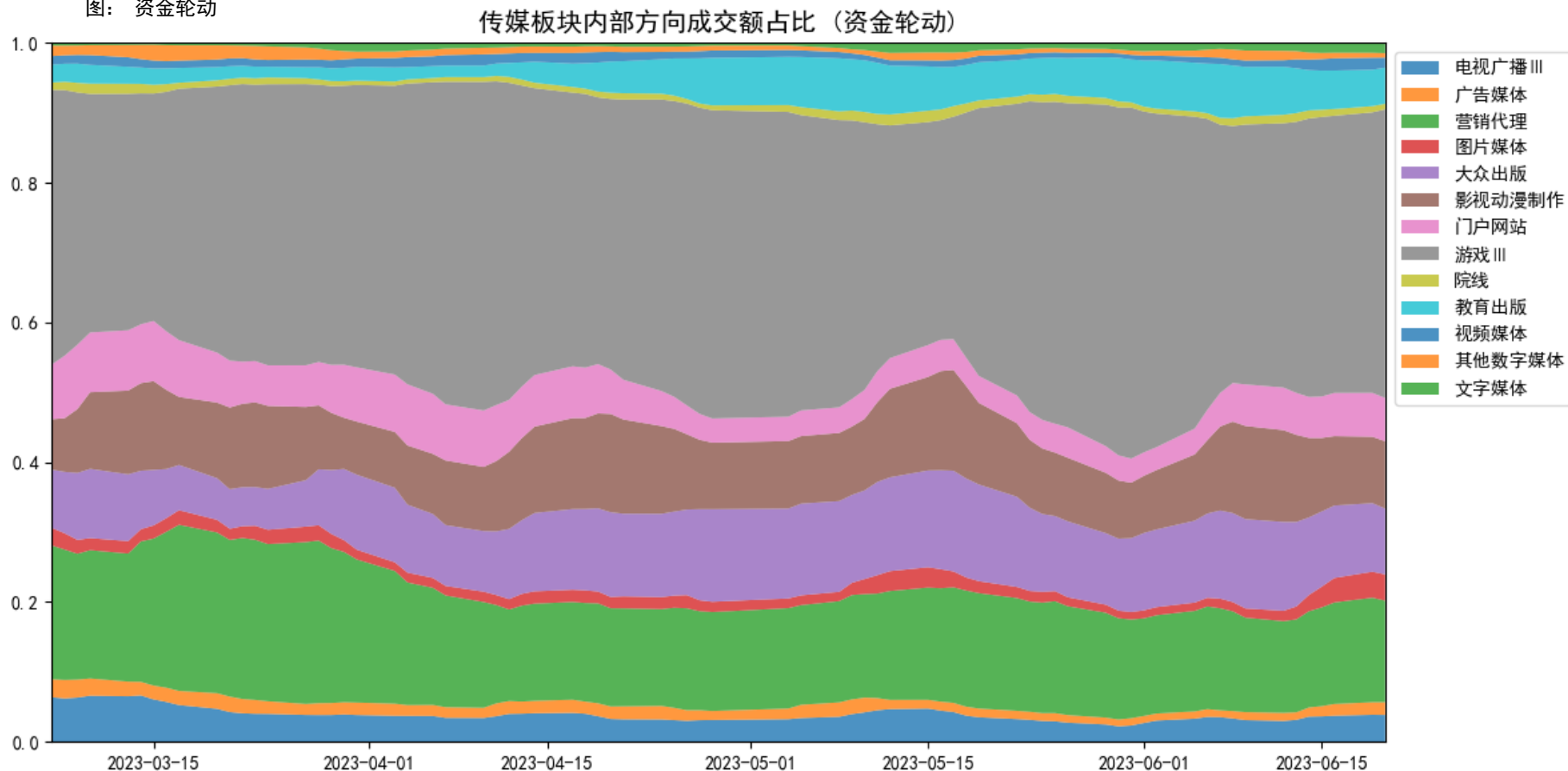
资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

2023：游戏板块是主战场

• 游戏是主战场

- ✓ 游戏占据压倒性的优势，一度占据了传媒板块 40%-50% 的成交额
- ✓ 主流资金主要集中在游戏板块，容纳了机构和活跃游资
- ✓ 核心逻辑在于：估值相对合理、降本提效逻辑通畅，容易成为市场合力方向

图：资金轮动



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

2023：节奏与启示

时间节奏

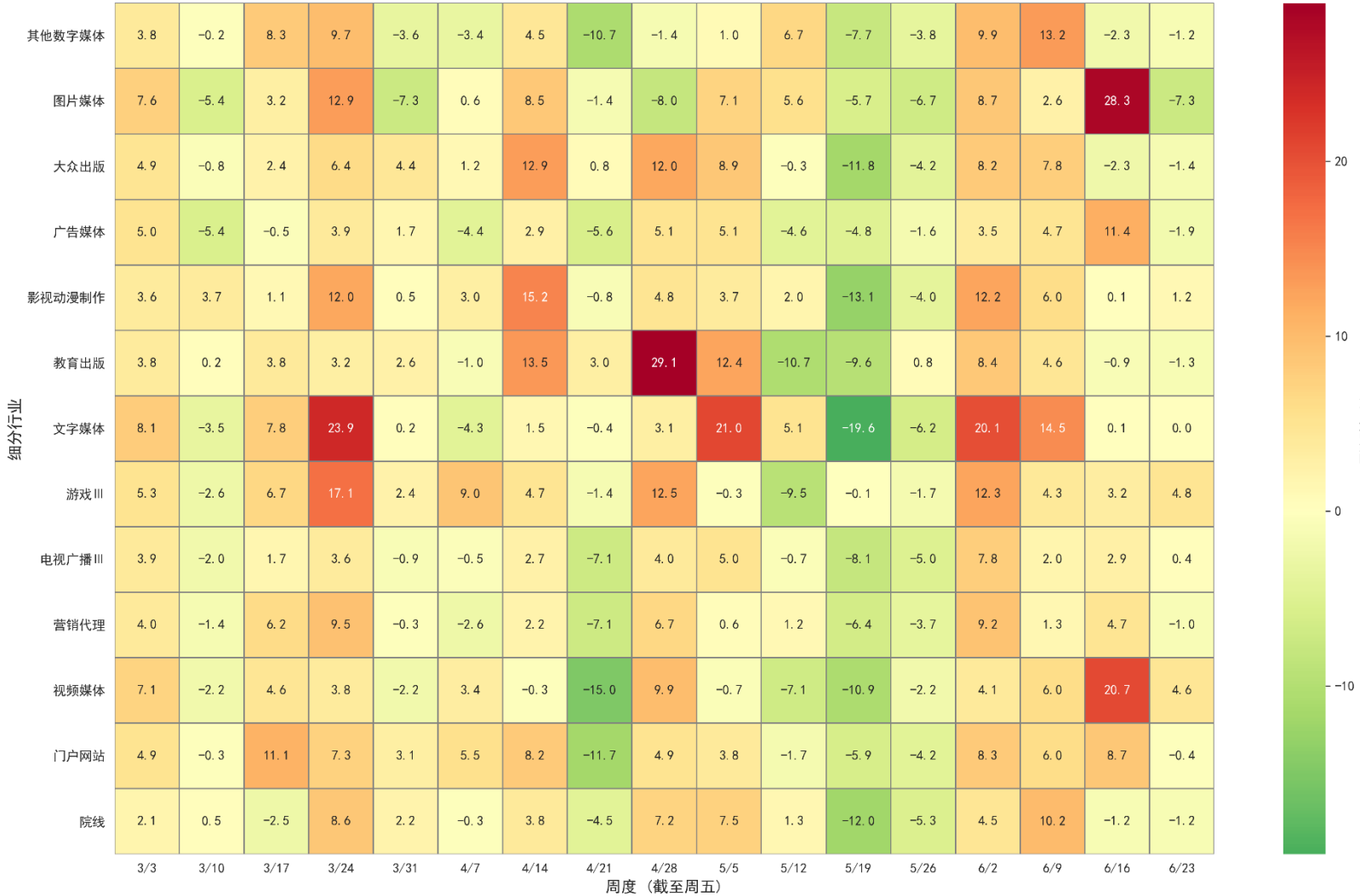
- ✓ 第一轮主升浪（3月-4月中）： 文字媒体（IP/数据）率先启动（3/24单周+23.9%）
- ✓ 加速（4月底-5月初）： 情绪达到高潮。教育出版在4/28单周暴涨29.1%，情绪最亢奋阶段。
- ✓ 剧烈回调（5月中下旬）： 5/12和5/19出现了大面积的回调。游戏和出版回调幅度深（-10%以上）
- ✓ 二波反抽与补涨（6月）： 行情修复，前期滞涨的“图片媒体”、“视频媒体”接力大涨，而前期的王者（游戏、出版）虽然反弹但力度减弱

启示：聚焦核心产业逻辑

- ✓ 拥抱核心方向： 在大级别题材行情中，成交额占比最大的细分行业（如23年的游戏），往往容错率最高，虽然波动大，但也是累计收益最高
- ✓ 产业逻辑决定上涨核心： 23年的核心产业逻辑是“降本增效”（游戏、影视）和“数据资产重估”（出版、文字媒体）

图： 内部轮动

传媒细分板块周度轮动热力图（2023年3月-6月）



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

2026：从“生产力”到“变现力”的逻辑变化

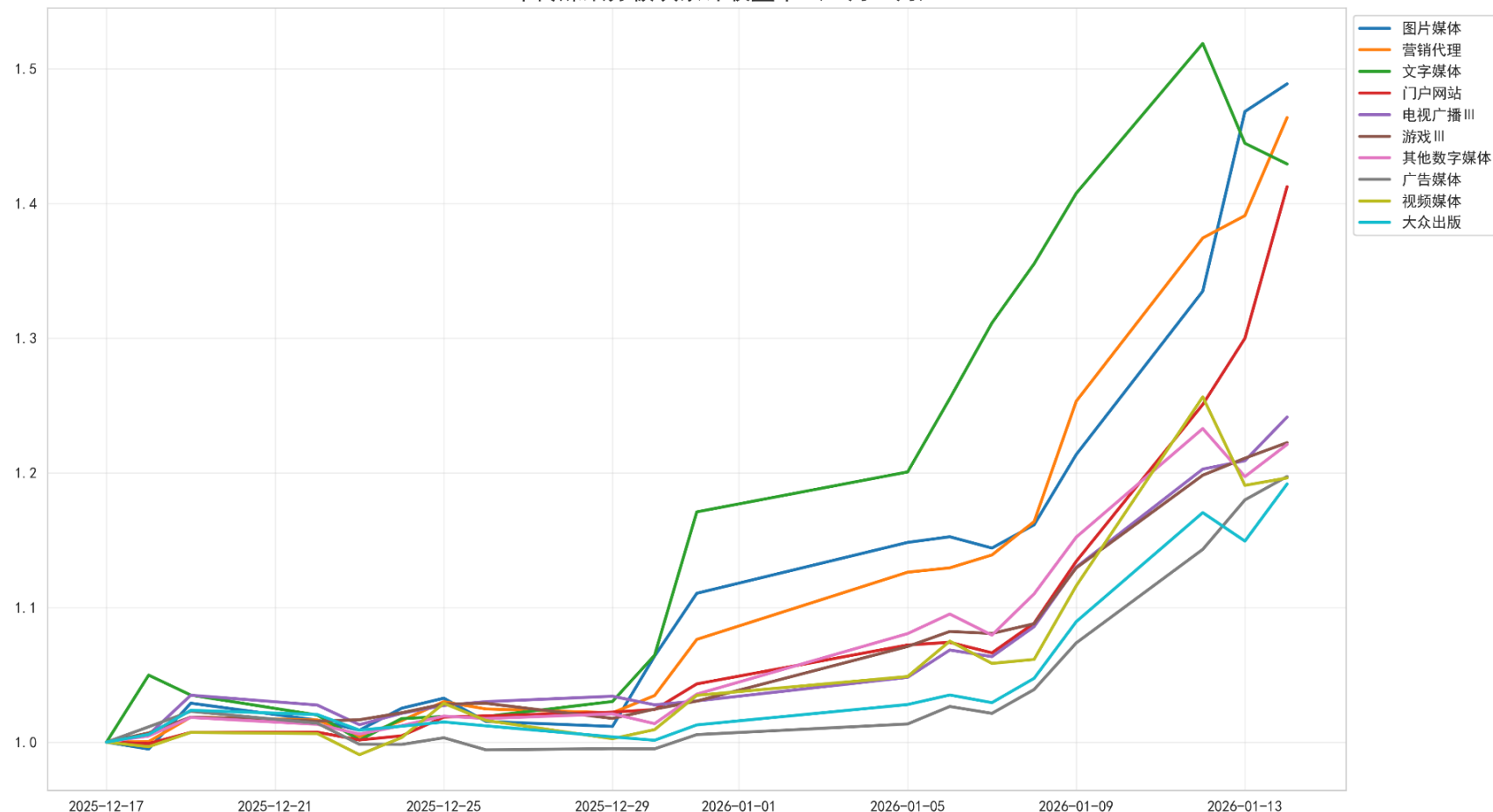
- 主线逻辑：AI从基建到商业化转变，
GEO重构流量及商业价值、加速应用端
商业化闭环建立

- 领涨主线切换：

- ✓ 从“生产力”到“变现力”
- ✓ 2023年：游戏&出版逻辑：降本增效、
数据资产重估。表现：2023年的累计
收益中，游戏和教育出版一路领跑
- ✓ 2026年：营销代理&文字/图片媒体；
逻辑：GEO带来的流量重构与商业价值
重塑
- ✓ 表现：在2026年累计收益图中，营销
代理（橙线）表现最为亮眼。2023年的
王者“游戏板块”在本轮行情中表现
垫底；市场不再为单纯的“降本”
买单，而是追逐“收入侧的增长预期”

图：子行业涨幅

2026年传媒细分板块累计收益率（12月-1月）



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

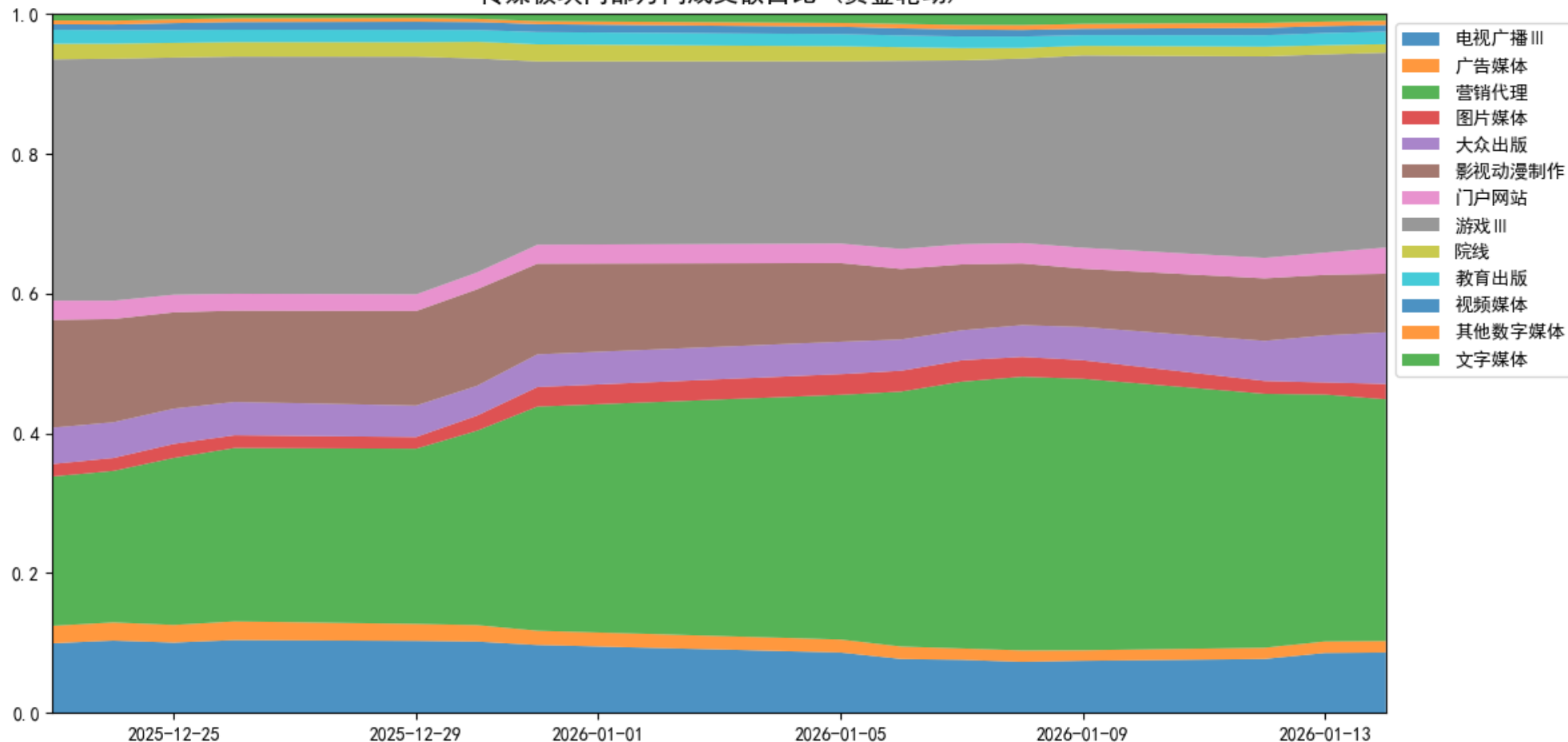
2026：从游戏到营销

主战场从游戏切换至营销（GEO产业链）

- ✓ 2023年： 游戏一家独大，长期占据40%-50%的成交额，是绝对的流动性中枢
- ✓ 2026年： 营销代理（绿色区域）异军突起、从营销代理到图片媒体、门户网站快速扩散

图： 资金轮动

传媒板块内部方向成交额占比（资金轮动）



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

2026：收益率分化

领涨方向：

- ✓ 营销、文字媒体、图片、门户是最强的细分赛道
- ✓ 从营销代理到图片媒体、门户网站快速扩散
- ✓ 逻辑： GEO重塑流量格局，商业价值重塑；营销代理作为代理中介，最为受益；GEO需要上游优质语料资源（文字、图片、门户网站）

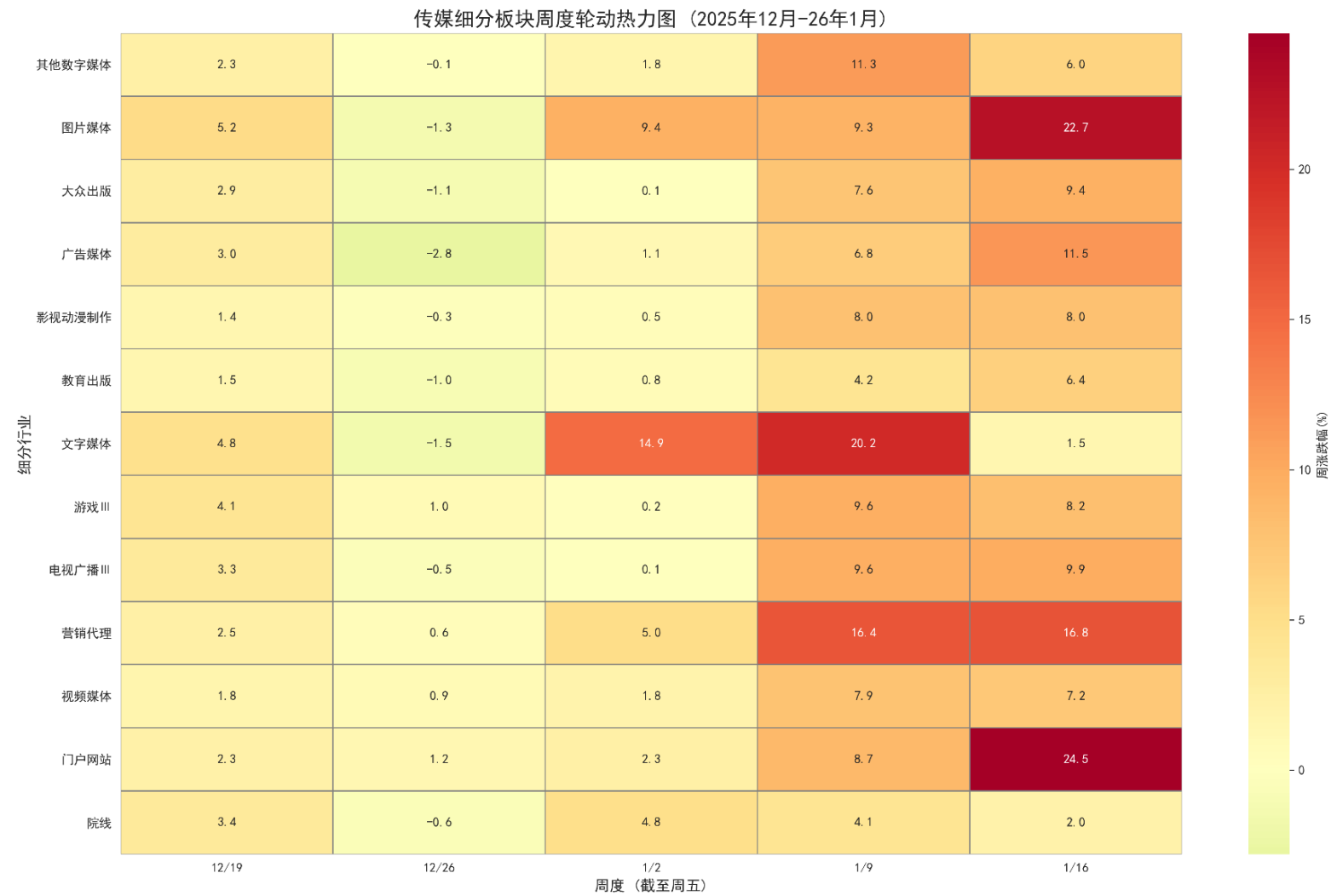
跟随与补涨

- ✓ 前期GEO核心主线营销服务大涨
- ✓ 近期进入扩散阶段：门户网站、图片媒体

弱势板块

- ✓ 院线、广电、游戏、教育出版相对较弱。虽然也跟涨，但累计收益远低于核心主线GEO应用逻辑

图： 子行业轮动



资料来源：wind，行业分类为申万三级行业，国信证券经济研究所整理

4. 投资建议：聚焦核心GEO主线，关注底部扩散可能

2026：投资建议：聚焦核心GEO主线，关注底部扩散可能

- **核心变化：流量入口从“列表链接”变为“直接答案”，中介价值被压缩，内容源头价值被放大。**
 - ✓ 流量入口的结构性变化
 - 从“搜索”到“提问”：用户不再点击十个链接寻找答案，而是直接获取AI整合后的唯一答案
 - “零点击”趋势：传统搜索广告（SEM）和展示广告的曝光率将大幅下降，流量不再流向中间页，而是留在AI界面或直接导向最终权威信源。
 - ✓ 营销策略的被动升级，内容为王回归
 - 关键词堆砌失效。AI偏好引用高权威、高结构化、逻辑清晰的深度内容
 - 品牌即资产：AI更倾向于推荐有明确品牌认知和私域数据的企业
 - 新KPI体系：关注点从 PV/UV 转向 “被引用率” 和 “答案占有率”
- **投资建议：GEO带动流量及服务重构，从通道能力向优质语料（IP/数据）的稀缺性和AI工具的整合能力转变**
 - ✓ 优质语料与IP资源
 - GEO需要高质量数据来训练和生成答案。拥有版权、专业数据库、独家IP特别是权威性背书的公司将从“流量变现”转向“版权/数据授权变现”
 - ✓ GEO营销服务商
 - 专业的GEO服务于运营能力
 - ✓ 平台（流量入口）
 - 生态链中心环节
- **布局底线扩散可能**
 - ✓ 影视IP、AI漫剧
 - ✓ 游戏：基本面向上，AI应用带动用户体验及研发效率提升
 - ✓ 出版：低估值、高分红，优质语料库

商誉减值风险；

业绩不达预期；

经营管理风险；

监管政策风险；

新技术落地低于预期等。

免责声明

国信证券投资评级

投资评级标准	类别	级别	说明
报告中投资建议所涉及的评级（如有）分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6到12个月内的相对市场表现，也即报告发布日后的6到12个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。A股市场以沪深300指数（000300.SH）作为基准；新三板市场以三板成指（899001.CSI）为基准；香港市场以恒生指数（HSI.HI）作为基准；美国市场以标普500指数（SPX.GI）或纳斯达克指数（IXIC.GI）为基准。	股票投资评级	优于大市	股价表现优于市场代表性指数10%以上
		中性	股价表现介于市场代表性指数±10%之间
		弱于大市	股价表现弱于市场代表性指数10%以上
		无评级	股价与市场代表性指数相比无明确观点
	行业投资评级	优于大市	行业指数表现优于市场代表性指数10%以上
		中性	行业指数表现介于市场代表性指数±10%之间
		弱于大市	行业指数表现弱于市场代表性指数10%以上

分析师承诺

作者保证报告所采用的数据均来自合规渠道；分析逻辑基于作者的职业理解，通过合理判断并得出结论，力求独立、客观、公正，结论不受任何第三方的授意或影响；作者在过去、现在或未来未就其研究报告所提供的具体建议或所表述的意见直接或间接收取任何报酬，特此声明。

重要声明

本报告由国信证券股份有限公司（已具备中国证监会许可的证券投资咨询业务资格）制作；报告版权归国信证券股份有限公司（以下简称“我公司”）所有。本报告仅供我公司客户使用，本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式使用、复制或传播。任何有关本报告的摘要或节选都不代表本报告正式完整的观点，一切须以我公司向客户发布的本报告完整版本为准。

本报告基于已公开的资料或信息撰写，但我公司不保证该资料及信息的完整性、准确性。本报告所载的信息、资料、建议及推测仅反映我公司于本报告公开发布当日的判断，在不同时期，我公司可能撰写并发布与本报告所载资料、建议及推测不一致的报告。我公司不保证本报告所含信息及资料处于最新状态；我公司可能随时补充、更新和修订有关信息及资料，投资者应当自行关注相关更新和修订内容。我公司或关联机构可能会持有本报告中所提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问或金融产品等相关服务。本公司的资产管理部门、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告意见或建议不一致的投资决策。

本报告仅供参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，我公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

证券投资咨询业务的说明

本公司具备中国证监会核准的证券投资咨询业务资格。证券投资咨询，是指从事证券投资咨询业务的机构及其投资咨询人员以下列形式为证券投资人或者客户提供证券投资分析、预测或者建议等直接或者间接有偿咨询服务的活动：接受投资人或者客户委托，提供证券投资咨询服务；举办有关证券投资咨询的讲座、报告会、分析会等；在报刊上发表证券投资咨询的文章、评论、报告，以及通过电台、电视台等公众传播媒体提供证券投资咨询服务；通过电话、传真、电脑网络等电信设备系统，提供证券投资咨询服务；中国证监会认定的其他形式。

发布证券研究报告是证券投资咨询业务的一种基本形式，指证券公司、证券投资咨询机构对证券及证券相关产品的价值、市场走势或者相关影响因素进行分析，形成证券估值、投资评级等投资分析意见，制作证券研究报告，并向客户发布的行为。



国信证券
GUOSEN SECURITIES

国信证券经济研究所

深圳

深圳市福田区福华一路125号国信金融大厦36层

邮编：518046 总机：0755-82130833

上海

上海浦东民生路1199弄证大五道口广场1号楼12楼

邮编：200135

北京

北京西城区金融大街兴盛街6号国信证券9层

邮编：100032