

STELLAR GROWTH FOR OTT

The OTT bandwagon is set on a stellar growth in India. Partnership and collaboration are the mantra of the major players. The strategy is being seen in Amazon Prime Video launching 'Prime Video Channels' by bringing in eight different players together on one platform.

The proposed merger between Zee and Sony will also lead to the consolidation of their OTT platforms, Zee5 and SonyLIV, if the merger goes smoothly. The merger will certainly benefit both players and lead to combined synergies, given Sony's strong footing in sports, kids and non-fiction segments, and the latter's massive presence across regionals and GECs.

Earlier Zee5 and ALTBalaji partnered to create content which eventually would be available for viewers on both platforms simultaneously. The partnership between SonyLIV-Hoichi and the 2018 deal which saw South Asian streaming service HOOQ partnering with Hotstar, to make Hollywood content available on the latter, are the new strategy of collaboration. Partnerships give a better opportunity to scale up business ambitions by creating value for all stakeholders.

India's video OTT market is expected to touch \$12.5 billion by 2030 from about \$1.5 billion in 2021. Netflix's Q3 revenue jumped 16% year-over-year to \$7.5 billion, while operating income rose 33% to \$1.8 billion. The platform added 4.4 million paid net adds vs. 2.2 million in Q3'20 on the back of a stronger content slate. Netflix had a lighter-than-normal content slate in Q1 and Q2 due to COVID-related production delays in 2020. The APAC region was Netflix's largest contributor to membership growth, with 2.2 million paid net adds (half of total paid net adds) as it continues to improve the service in this region. In EMEA, paid net adds of 1.8 million improved sequentially vs. the 188k in Q2 as several titles had a particularly strong impact. The UCAN and LATAM regions grew paid memberships more slowly.

The major competition is only among 2-3 leading OTT players and the smaller OTT players are expanding in the regional markets. ■

शानदार विकास के लिए तैयार ओटीटी

ओटीटी बैडवागन भारत में एक शानदार विकास के लिए तैयार है। साझेदारी और सहयोग प्रमुख खिलाड़ियों का मंत्र है। आठ अलग-अलग खिलाड़ियों को एक साथ प्लेटफॉर्म पर लाकर 'प्राइम वीडियो चैनल' लॉन्च करने वाले अमेजन प्राइम वीडियो की रणनीति देखी जा रही है।

जी और सोनी के बीच प्रस्तावित विलय से उनके ओटीटी प्लेटफॉर्म जी5 और सोनीलिव का भी एकीकरण होगा, अगर यह विलय का काम सुचारु रूप से पूरा होता है। स्पोर्ट्स, किड्स और नॉन फिक्शन खंड में सोनी के मजबूत पैर जमाने और क्षेत्रीय व जीईसी में सोनी के व्यापक उपस्थिति को देखते हुए विलय से निश्चित रूप दोनों कंपनियों को फायदा होगा और संयुक्त तालमेल को बढ़ावा मिलेगा।



इससे पहले जी5 और एएलटीवालाजी ने कंटेंट बनाने के लिए साझेदारी की थी जो अंततः दोनों प्लेटफॉर्म पर दर्शकों के लिए एक साथ उपलब्ध होगी। सोनीलिव-होईचोई के बीच साझेदारी और 2018 के सौदे, जिसमें दक्षिण एशिया स्ट्रीमिंग सेवा एचओओक्यू ने हॉटस्टार के साथ भागेदारी की, ताकि बाद में हॉलीवुड सामग्री उपलब्ध हो सके, यह सहयोग की रणनीति है। साझेदारी सभी हितधारकों के लिए मूल्य सृजित करके व्यावसायिक महत्वाकांक्षाओं को बढ़ाने का एक बेहतर अवसर प्रदान करती है।

भारत का वीडियो ओटीटी बाजार 2021 में लगभग 1.5 बिलियन डॉलर से 2030 तक 12.5 बिलियन डॉलर तक पहुंचने की उम्मीद है। नेटफ्लिक्स का क्यू3 राजस्व 16% साल-दर-साल बढ़कर 7.5 बिलियन डॉलर हो गया, जबकि परिचालन आय 33% बढ़कर 1.8 बिलियन डॉलर हो गयी। प्लेटफॉर्म ने मजबूत कंटेंट स्लेट के पीछे क्यू3'20 में 4.4 मिलियन पेड नेट एड के मुकाबले 2.2 मिलियन जोड़े। नेटफ्लिक्स ने 2020 में कोविड से संबंधित उत्पाद में देरी के कारण क्यू1 व क्यू2 में सामान्य से हल्का कंटेंट स्लेट था। एपीएसी क्षेत्र नेटफ्लिक्स का सबसे बड़ा योगदानकर्ता था, जिसमें 2.2 मिलियन पेड नेट एड्स (कुल पेड नेट्स एड्स का आधा) था, क्योंकि यह इस क्षेत्र में सेवा में सुधार करने की प्रक्रिया को जारी रखेगा। ईएमईए में 1.8 मिलियन की पेड नेट एड्स क्रमिक रूप से सुधरी है। क्यू2 में 188क की तुलना में कई खिताबों को विशेष रूप से मजबूत प्रभाव था। यूसीएएन और एएलटीटीएम क्षेत्रों ने भुगतान की गयी सदस्यता को और अधिक धीरे-धीरे बढ़ाया।

प्रमुख प्रतिस्पर्धा केवल 2-3 प्रमुख ओटीटी कंपनियों के बीच है और छोटे ओटीटी कंपनियां क्षेत्रीय बाजारों में अपना विस्तार कर रहे हैं। ■