关于"知乎"的商业分析报告

作者: 钟佳成

2021年3月31日





- ② 知乎 APP 的运营表现
- 3 知乎的股权、收支及财务现状
- 4 知乎的优势与挑战

- 1 知乎的历史
- ② 知乎 APP 的运营表现
- 3 知乎的股权、收支及财务现状
- 4 知乎的优势与挑战

历史简介

2011-2013	2013-2016	2016-2017	2018-2020	2021
邀请制广纳精英入场	开放式注册聚人气	初探多种商业化模式	订阅服务拓展变现能力	尝试IP0
OPEN HOUSE		\$ \$ \$ 0 \$ \$ \$ \$ 0 \$ \$ \$ \$ 0 \$ \$ \$ \$ 8 \$ \$	S	N P O
 平台内部早期聚集了一批 专业性较强的专家级用户 	 将用户注册模式从邀请 制改变为开放式注册 	 将值乎、Live 讲座、书店等付费产品聚合成"知识市场"栏目 	• 推出盐选会员体系	• 正式向美国证券交易委员会(SEC)提 交了 IPO 申请

知乎的历史

000

发展阶段	早期起量	中期扩圈	后期会员制
及胶切权	十册起里	十 朔 和 閩	石州公贝利
内容生产者	被邀请进入社区 的专家级用户和 互联网大咖	除原有的精英之外, 知乎逐渐向 亲民化、大众化 发展方向发展	在高端用户逐渐流失 的情况下,全站式会 员体系诞生。知乎出 现了大量知识贩售者
内容类型	严谨专业的精英问答与互动联络	专业性降低。 内容的群体 生由少数。 对证明,内容的特别,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,不可能是一个人。 对于,我们全个人,不可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能是一个人,可能能是一个人,可能是一个一个一个,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一个一点,可能是一个一个一个一点,可能是一个一点,可能是一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一个,这是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一点,可能是一个一点,可能是一个一个一点,可能是一个一个一点,这一个一点,这一个一点,这一个一点,这一个一个一点,这一个一点,这一个一点,这一点,这一个一点,这一个一点,这一个一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这一点,这	1 4 1 M M M M M M M M M M M M M M M M M

- 1 知乎的历史
- ② 知乎 APP 的运营表现
- 3 知乎的股权、收支及财务现状

00000

4 知乎的优势与挑战

知乎 APP 的用户画像

- 知乎 APP 以年轻的 90 后和 00 后为用户主体
- 其中 90 后的活跃占比在下降,同时取而代之的是更加活跃的 00 后
- 相较于发达城市, 知乎 APP 在下沉市场中更加成功地扩张
- 根据艾瑞咨询的数据,80.1%的知乎用户拥有本科及其以上学历



图 1: 用户画像

⁰数据来源: QuestMobile

◆ロト ◆周ト ◆ 三ト ◆ 三 ◆ りなべ

对比知乎和同类 APP (1)

- 无论在月新安装用户和月活跃用户上,知乎都领先同类 APP
- 自2016年开始,知乎与百度问答在两项指标上表现出了相反的趋势,反映了二者存在着竞争关系
- 自2019年开始,知乎在月新安装用户数上表现出了放缓的增长势头,而其他三款APP早已出现相似的情况



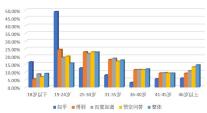
图 2: APP 对比

⁰数据来源: QuestMobile

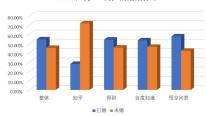
对比知乎和同类 APP (2)

- 在 2021 年 2 月的统计中, 知乎 APP 用户主要集中在 19-24 岁之间, 并 且该年龄段的用户占比远高于其他 APP
- 在此时间点上,知乎 APP 用户中的大多数是未婚的,而已婚用户属于其 他 APP 的多数





2021年2月APP用户的婚姻分布



⁰数据来源: QuestMobile



对比知乎和同类 APP (3)

- 相较于微信和微博, 知乎是用户最依赖的搜索方式
- 在浏览方面,用户对微博和知乎没有表现出显著的态度差异
- 在消费潮流信息获取方面,用户最依赖微博,而最不依赖知乎



0来源:《社交媒体用户信息搜寻行为差异分析》



•00

- ② 知乎 APP 的运营表现
- 3 知乎的股权、收支及财务现状
- 4 知乎的优势与挑战

持股者	持股份额	投票权
周源	8.2%	46.6%
创新工场	13.1%	7.6%
腾讯	12.3%	7.1%
Qiming Entities	11.3%	6.6%
SAIF IV Mobile Apps (BVI) Limited	9.3%	5.4%
Cosmic Blue Investments Limited	8.3%	4.8%
CTG Evergreen Investment XX Limited	6.8%	3.9%

0.0

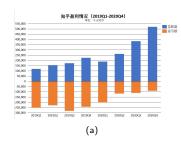


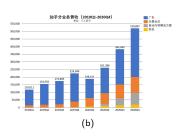
⁰数据来源: 知乎 F-1 招股书

(ロ) (部) (注) (注) 注 り(0)

知乎的营收财务状况

- 2020 年收入为 13.52 亿,相比 2019 年 6.71 亿增长 101.7%
- 2020 年净利润为 -5.18 亿、相比 2019 年 -10.04 亿大幅收窄 48.5%
- 2020 年全年毛利率为 56%, 相比 2019 年 46.6% 增长 20.2%
- 知乎公司预计其在未来一段时间内可能会摆脱亏损的状态





⁰数据来源: 知乎 F-1 招股书



- 1 知乎的历史
- ② 知乎 APP 的运营表现
- 3 知乎的股权、收支及财务现状
- 4 知乎的优势与挑战

- 知乎是标志性的、值得信赖的在线内容社区
- 高质量的用户生产内容处于快速增长中
- 用户群体呈多样化增长,并且用户参与度很高
- 知乎拥有创新且内容为核心的变现方式
- 知乎掌握高超的技术的支撑和数据观分析能力
- 知乎拥有高水平的管理团队和股东

- ①《知乎网络问答社区的盈利方式分析》
 - 精英人群回答问题入不敷出
 - 尚未找到合适的商业模式
 - 广告数量和质量可能会影响用户满意度
 - 问题过于个性或专业化,难以推广到一般层面
- ② 知乎 live 知识变现存在问题
 - 定价不合理, 知乎 live 大 V 出走
 - 内容质量有待提高

谢谢您!

