



電子商務小組報告

17直播

B0544222 李丞翊

B0544246 劉怡萱

B0544253 曾柔慈

B0544255 許懿傑

大綱



何謂直播



17直播 公司簡介



17直播 SWOT分析



個案討論



何謂直播

是指電台、電視台、網路平台等傳播媒體以現場即時的方式播出節目內容的行為，可分為電台直播、電視直播、網路直播等不同的直播方式。

直播分類

LIVE

由「實況轉播」一詞產生；後來台灣電視台引進香港用語「現場直播」，目前大多數電視台現場直播在右上角標註「直播」，有時也會在「直播」下方標註「LIVE」英文字樣。

D-LIVE

即非正式英語「Delay Live」，指當天的延遲直播或轉播，簡稱「延播」。台灣和中國大陸主要使用「錄影（實況）轉播」（Tape Delay），但近年來有直接改用英文「D-Live」稱呼的趨勢。

網路直播

互動性強

與民眾的互動交流，體現網路時代的優勢，可實現網路投票調查、實時抽獎、回覆留言等功能。

成本較低

傳輸過程均在網路上進行，成本是電視現場直播的幾十至一百分之一。

便利快速

可以由個人完成，現場不需要額外的電力支持、過大的工作空間，從接洽到勘察場地，再到投入直播完全可以在48小時內完成。

網路直播

以大量使用者產製內容 (User Generated Content · UGC)

- 付費訂閱
- 觀眾贊助
- 平台廣告收益
- 平台收益分潤



17直播 公司簡介

17 直播 -公司介紹

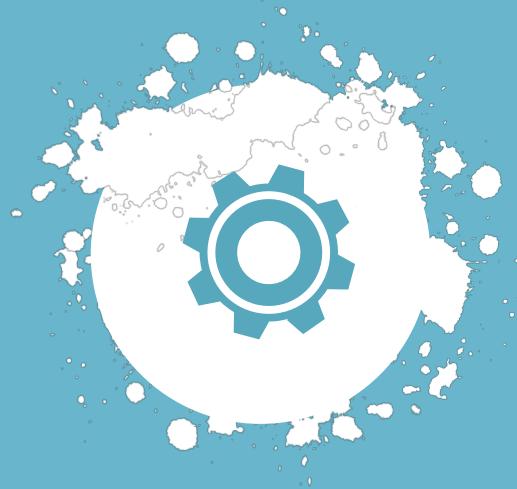
- 於2015年7月由藝人黃立成所創立。
- 17直播的母公司為 M17 Entertainment，成立於 2016年，是和新加坡交友集團 Paktor (拍拖)集團共同成立，並由Paktor 集團取得其 35%的股份。
- M17 Entertainment集團旗下品牌有：17 直播、Paktor (拍拖)、Goodnight App、由你娛樂、Lit App 等。



17 直播 -公司介紹

- 是一款操作簡單的直播 App 與社交平台，可透過直播、錄製節目以及分享生活點滴，讓全世界的觀眾能夠及時觀看、串連分享、並參與互動。
- 功能特色：
 - 現場直播
 - 圖影分享
 - 社群交友
 - 收益分潤





17直播 SWOT分析

SWOT分析

Strengths

- 操作簡單
- 內容多元 包含藝人明星、KOL、素人
- 推出新的節目內容ex. 17Q 金頭腦遊戲
- 內容的吸引力

Weaknesses

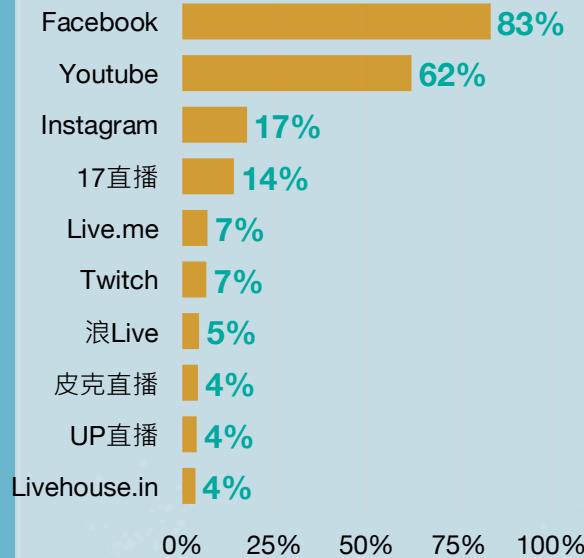
- 競爭者眾
- 品牌定位：「華人」直播社交 App
- 內容較無法控管 曾因18禁風波下架

SWOT分析

Opportunities

- 定位於直播平台
- 獲得 亞洲交友平台 Paktor 投資
- 閱聽人眾多
- 有一定的人流進而帶來金流
- 不以「直播」作為獲利來源 其關鍵在於「互動」

Threats



比較

	17 直播	浪LIVE
市場定位	華人最佳直播社交 App	臺灣最大即時視訊直播社交平台
獲利分配	77% 平台 23% 主播	65% 平台 35% 主播
多樣性	明星藝人、高顏值主播	才藝型主播
範疇	狼人殺、17Q好聰明、電商網站、17 Media Store	直播



個案討論

個案討論

請思考你如何經營自己的直播網頁？

1. 即時互動、跳脫劇本受歡迎

- 個性鮮明的直播主
- 堅持到底的韌性
- 內容要有主題和重點
- 提早宣傳開播時間
- 避免酸民或低俗負面言論趕走粉絲

2. 周邊效益、結合電商



個案討論

如果你是企業經營者，你會如何進入社群行銷的經營？

建立第一批粉絲

- 求穩定而非快速
- 避免過度置入品牌

如何產生效益

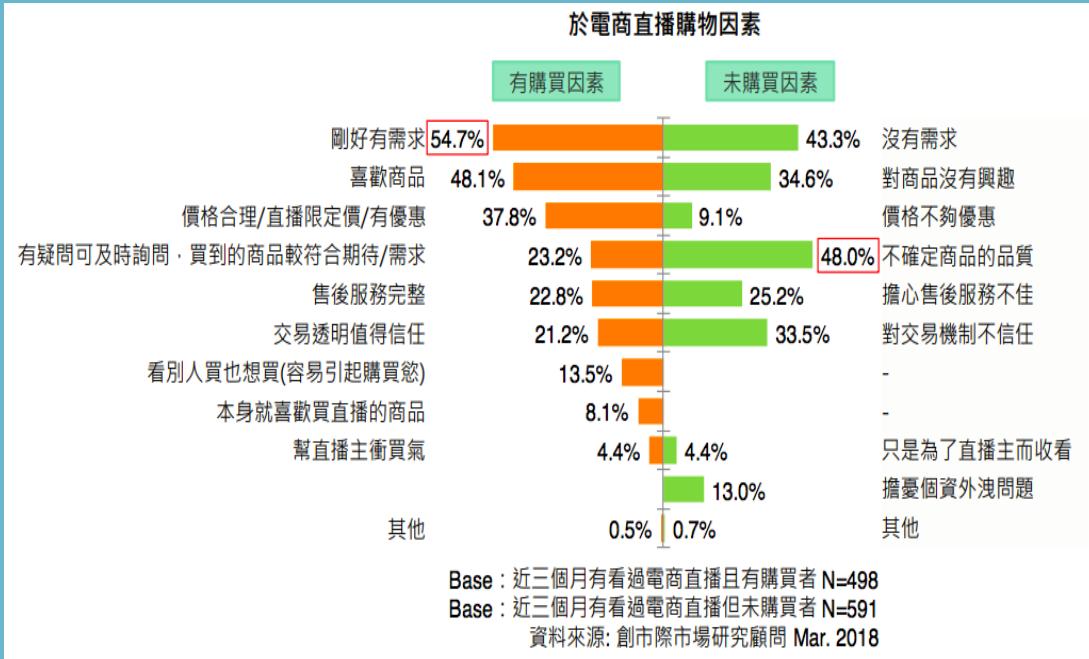
- 廣告、活動
- 引導消費者進入社群

長久性

- 避免三分鐘熱度

個案討論

如果你是企業經營者，你會如何進入社群行銷的經營？





Thank you
FOR LISTENING