

趣直播創業の心得共有



先日、趣直播は技術者の成長交流会を開催し、趣直播のCEOである李智維氏が自身の起業体験を共有しました。以下はその動画です：

[腾讯视频リンク](#)

以下はテキスト版です：

私たちはどのようにしてこのプラットフォームを立ち上げたのか？

趣直播は何を目指しているのか？

今日は皆さんと共有したいことがあります。

趣直播の過去の物語を。



锤子手机的発表会はいつも盛大に行われていますよね？

当時、若くて何もわからなかった私は、自分でライブストリーミングプラットフォームを構築し、友達の輪の中で宣伝しました。これが「趣直播」の最初のリリースでした。

リリースプロセス中にちょっとしたエピソードがありました。当時、私たちのキャッチコピーは「初の知識型ライブ配信プラットフォーム」でしたが、多くの人々、蝦神を含めて、「初の性知識ライブ配信プラットフォーム」と誤解してしまいました。

私はずっと考えてきました、私は何をすべきか？

何も持っていない私にとって、何をするのが最も成功しやすいのでしょうか？



私は長い間考えてきました。私は葉顧成や唐巧のような著名人を知っているので、彼らを招いてライブ配信プラットフォームを作り、彼らにシェアをしてもらうことはできないかと思いました。

最初の考えは、まず人々が使うプラットフォームを作ることでした。

それでは、ライブストリーミングプラットフォームを作りましょう。プラットフォーム上のフロントエンドとバックエンドのコードのコンパイル、そして製品のリリースは、すべて私一人で行いました。フロントエンドとバックエンドの知識の多くは、codereview で孤城と協力している時に学んだもので、ちょうど役に立ちました。

もしあなたが多くのスキルに長けているなら、何かをするときに制約がなくなるでしょう。



プラットフォームが設立された当初、人気もなければ配信者もいませんでした。多くのプログラマーと同じように、私は独立して物事を進め、問題に直面した時は自分で解決するタイプでした。配信者がいないなら、自分で配信しようと考えました。

その後、宜龍、つまり私の元同僚と知り合いました。宜龍は私より遅れて会社に入り、私はよく彼を助けに行き、彼も時々私を助けてくれました。次第に私たちは良い友達になりました。私は時々宜龍の食事会に便乗することもありました。周りの優秀な友人を通じて、彼らの食事会に参加することで、さらに多くの優秀な人々と知り合うことができました。



皆さんの時間は限られていますので、できるだけ優秀な人々と過ごす時間を増やすべきです。なぜなら、彼らは私にとってより大きな助けとなる可能性があるからです。

その後、幸運にも憲華や孤城といった大物を私たちのプラットフォームに招いてライブ配信を行うことができ、次第にプラットフォームにも知名度が上がりました。もしあなたが特定の分野に特化していると、ゲストを招待することも簡単になり、技術界のさまざまな分野の大物、例えば陳剛、覃超、喵神などを招待できることに気づくでしょう。

起業の道を歩んできて、最も強く感じるのは、物事に取り組む際の勇気が足りないとということです。



例えば、喵神や巧哥といった方々は、宜龍のライブ配信の後、私が彼らを招待できる状況にありました。彼らの多くの友人が私たちのプラットフォームで配信していたからです。しかし、私はずっと、彼らと直接話をしたことがないため、拒否されるか無視されるのではないかという恐怖に囚われていました。そのため、彼らに直接連絡を取ることをためらい、影響力が彼らほど高くない配信者を選んでいました。

その後、会社は一時的に赤字状態に陥り、正月に帰省した時、私の所持金は父からもらった数百元だけでした。姉は私を責めて言いました、「あなたはもうこんなに年を取っているんだから、当然年長者や年少者に赤い封筒（お年玉）を渡すべきなのに、あなたは外で起業して、一文無しなて、赤い封筒すら渡せないなんて。」

それは私が最も悲しく、辛い時期でした。男の不満は、こうした出来事によって膨らんでいくものです。

北京に戻ってから、私は勇敢になり、さまざまなインフルエンサーを積極的に招待して私たちのプラットフォームでライブ配信をしてもらうようになりました。彼らをホストとして招待することは、彼らの悪口を言ったり、彼らを批判したりすることではなく、そもそもインフルエンサーたちはシェアすることを好んでいるので、恐れる必要はありません。積極的に彼らと交流すればいいのです。

事実、その勢いを利用して、巧哥、喵神、Sunny を私たちのプラットフォームに招待し、ライブ配信を行ってもらうことができました。その月、プラットフォームは利益を上げることができました。

本当に自分を追い詰めた時だけ、初めて自分の弱点、つまり人間性の弱さと戦おうとするのです。



その後、私は葉社長に技術責任者を推薦しました。その人は能力が高く、彼の大きな問題を解決しました。葉社長は私たちのプラットフォームが利益を上げていることや、知識有料化業界に将来性があることを見て、私たちに投資をしてくれました。

だから、まず自分自身で成果を上げることが必要です。他人にとって価値があると認められれば、彼らはあなたに投資してくれるでしょう。例えば、あなたの年収が200万であれば、200万の資金調達も比較的容易です。結局のところ、あなたの能力がそこにあるからです。

資金調達を達成した後、次に何をすべきか、そしてチームをどのように管理するかが、私が次に考えるべき問題であり、直面する課題です。

以上が趣直播の物語であり、私の起業体験談でもあります。

みなさん、ありがとうございました！