

## **Quzhibo: La première plateforme de diffusion en direct de connaissances**

Quzhibo, notre produit est sur le point d'être lancé. À 21 ans, mon deuxième projet entrepreneurial est publié.

Quzhibo est une plateforme de diffusion en direct payante axée sur la connaissance. Initialement, elle comprenait trois sections : partage d'expériences, programmation et design. À l'avenir, nous espérons en faire une plateforme de diffusion en direct payante couvrant un large éventail de domaines professionnels pour le partage de connaissances. L'objectif est de permettre à plus de personnes de gagner leur vie en vendant des connaissances, en créant de manière plus acharnée des contenus de haute qualité pour obtenir des revenus supérieurs à ceux d'un emploi traditionnel, tout en permettant aux utilisateurs d'accéder à des contenus de meilleure qualité moyennant un petit paiement.

Mon aventure avec le streaming en direct a commencé en mars de cette année, lorsque j'ai été invité par Gucheng à diffuser des contenus techniques sur Douyu. En moyenne, environ 800 personnes regardaient chaque session, ce qui était une sensation incroyable. Maîtriser des techniques peu connues et les partager avec les autres est une expérience très enrichissante.

Dans Quzhibo, vous devez payer entre 1 et 100 yuans pour participer à une diffusion en direct ce soir ou demain. Lorsque la diffusion commence, vous recevez un SMS. Dans la salle de diffusion, l'animateur partage ses connaissances ou expériences, et les spectateurs peuvent interagir avec lui par texte ou par voix.

Nous avons actuellement adopté un modèle de participation payante, où les billets varient de 1 yuan à 100 yuan. Essentiellement, les intervenants et le contenu sont les éléments clés. Si l'intervenant a un solide parcours et que le contenu est très attrayant, même des billets plus chers attireront de nombreux participants. Si l'intervenant est ordinaire et que le contenu n'a rien de nouveau ou d'intéressant, même gratuit, peu de gens viendront. Cependant, le prix du billet influence tout de même la décision dans une certaine mesure. Si c'est trop cher, le seuil d'entrée est plus élevé, et bien que l'intervenant et le contenu soient excellents, on peut se dire que le prix est trop élevé et décider de ne pas participer. Si c'est bon marché, on est plus enclin à essayer. C'est une question intéressante : pour une diffusion en direct, quel est le prix approprié ? En termes de coûts fixes, la bande passante d'Aliyun est de 0,8 yuan par Go. Un utilisateur regardant pendant une heure consommera environ 2 Go de données, soit 1,6 yuan. Il y a aussi les coûts des serveurs et autres dépenses. L'important est que ces revenus peuvent motiver les intervenants. Aujourd'hui, les gens vivent sous pression, et on a l'impression que si

on ne gagne pas d'argent, on perd son temps. Partager gratuitement une fois, c'est bien, mais le faire trop souvent, c'est perdre son temps. Pour les experts en technologie et en design, il vaut mieux faire de la sous-traitance ou étudier des sujets qui les intéressent.

Comment les revenus de la diffusion en direct sont-ils répartis entre la plateforme et l'intervenant ? Il existe généralement deux cas de figure. Si notre plateforme est responsable de la promotion, les revenus sont généralement partagés à parts égales entre la plateforme et l'intervenant. Si l'intervenant a déjà un grand nombre de fans et qu'il se charge lui-même de la promotion, la majeure partie des revenus lui revient, actuellement fixée à 90 %. Dans ce cas, la plateforme Quzhibo fournit un outil de diffusion en direct payant.

Pourquoi ne pas adopter un modèle de pourboire ? Si les plateformes de streaming mobile et les plateformes de streaming de spectacles adoptaient notre modèle de prépaiement, il est probable que peu de gens les regarderaient. Lorsque vous offrez des cadeaux à un streamer à plusieurs reprises, des milliers et des milliers, puis que vous demandez son WeChat, que vous essayez de le/la rencontrer, et qu'il/elle refuse à chaque fois, vous finissez par l'abandonner. C'est comme si vous entriez dans un bar, voyiez une jolie fille, lui offriez les boissons les plus chères, et si elle ne veut finalement pas partir avec vous, vous la quittez. Cela reflète cette réalité.

Nous reflétons des conférences et des événements réels. Beaucoup de ces conférences nécessitent un paiement pour s'inscrire. Les gens paient pour obtenir un billet d'entrée, rencontrer les personnes qu'ils souhaitent voir et écouter le contenu qu'ils souhaitent entendre. Le streaming en direct nous offre cette opportunité de permettre à plus de gens de rencontrer ceux qu'ils veulent voir et d'écouter ce qu'ils veulent entendre, tout en réduisant considérablement le coût des billets.

À l'avenir, nous espérons même créer un Taobao dans le domaine de la connaissance. Les streamers en direct, tout comme les propriétaires de boutiques sur Taobao, ne vivent pas de la vente de produits, mais de la vente de connaissances. Ces personnes étudient les connaissances les plus avancées de leur secteur à la maison, puis les présentent au public de la meilleure manière possible. L'avantage par rapport à un emploi traditionnel est que si vous travaillez deux fois plus ce mois-ci, vos revenus augmenteront immédiatement du double. Dans le secteur technologique que je connais bien, au moins une partie des personnes est capable de faire cela. Un stream en direct avec 500 personnes, où chacun paie 10 yuans, peut rapporter au streamer  $500 * 10 * 0.9 = 4500$  yuans. C'est bien mieux que de travailler une journée entière. En fournissant seulement 10 streams par mois, on peut atteindre un revenu de 45000 yuans. \*\* C'est une perspective très prometteuse. Pour maintenir un tel nombre de spectateurs, le streamer doit probablement consacrer beaucoup d'efforts à son contenu.

Ainsi, en travaillant plus dur, le streamer obtient un revenu plus élevé, ce qui est conforme aux principes fondamentaux de la société. Parallèlement, pour seulement 100 yuans par mois, les gens peuvent accéder à ces connaissances de manière presque aussi directe qu'en face à face.

Cela dit, je suis vraiment enthousiaste à l'idée. Je vais m'efforcer de bien gérer cette plateforme de streaming tout en devenant moi-même un streamer.

Au début, mon plan était de demander à mes amis proches de devenir animateurs, puis d'attirer d'autres personnes grâce aux revenus potentiels de cette activité. Mes amis ont accepté, mais c'était clairement par amitié. Je m'inquiétais aussi qu'à long terme, personne ne voudrait continuer à animer, et que cela ne serait pas durable. Maintenant, je ne suis plus aussi inquiet. Si je réussis à bien développer cette plateforme de streaming, à permettre aux animateurs de vivre de leurs connaissances, de fournir du contenu de qualité à la société, et de gagner plus d'argent en travaillant plus dur, cela attirera de plus en plus de personnes à devenir animateurs. C'est comme Jack Ma : en faisant de Taobao une plateforme réussie, il a permis aux vendeurs individuels de gagner de l'argent, ce qui a attiré encore plus de personnes à ouvrir des boutiques sur Taobao.

Les avantages des plateformes de streaming en direct sont similaires à ceux de la plateforme Taobao en ce sens que je peux augmenter considérablement le nombre de spectateurs, tout comme on peut augmenter considérablement les ventes de produits. Cela signifie que tant que l'animateur fournit un contenu exceptionnel et le promeut efficacement, il peut gagner beaucoup d'argent en une seule soirée, tout en offrant aux utilisateurs un contenu de haute qualité. De plus, par rapport à Taobao, l'avantage est qu'il n'y a pas de stockage ni d'expédition. C'est plus pratique et plus évolutif.

Actuellement, Quzhibo a lancé une version WeChat et prévoit de sortir une version iOS prochainement. Les versions pour ordinateur de bureau et Android sont également en cours de planification. Restez à l'écoute pour plus de nouvelles.

Ce soir, lors de la diffusion en direct de notre conférence de lancement, je vais vous parler de notre produit, mais aussi de mon histoire entrepreneuriale, de mes expériences, et de mes découvertes lors de ma visite dans la Silicon Valley. Vous êtes tous les bienvenus pour participer ! De plus, si vous avez des suggestions concernant le produit ou si vous souhaitez simplement faire connaissance, n'hésitez pas à m'ajouter sur WeChat à lzwjava.

Cette année, j'ai 21 ans. J'ai commencé à coder dès le collège, j'ai abandonné l'université en deuxième année pour travailler, en troisième année, je gagnais déjà 25 000 yuans par mois, et j'ai atteint un niveau où je pouvais gagner entre 20 000 et 30 000 yuans que ce soit en Android, iOS, backend ou frontend. J'ai ensuite lancé ma propre entreprise pendant six mois, mais après

cet échec, je me relance aujourd’hui. Au fil des années, j’ai toujours travaillé plus dur dans l’espoir de gagner plus d’argent, de rendre à mes parents et à ma famille, et de vivre une vie confortable. Maintenant, je souhaite créer une plateforme \*\* qui permettra à des milliers de personnes comme moi de se connecter directement au marché, de gagner plus d’argent en travaillant plus dur, de créer plus de valeur sociale, et de vivre une vie plus confortable.

Merci à tous !

Si vous n’êtes pas sur WeChat, veuillez copier le lien ci-dessous et l’ouvrir dans WeChat :

<http://m.quzhiboapp.com?livId=7>

Veuillez cliquer sur le lien ci-dessous pour participer au live~