

趣直播：首个知识直播平台

趣直播，我们的产品要发布了。21 岁的我，第二个创业项目发布了。

趣直播，一个知识性的收费直播平台。早期有经验分享、编程、设计三个板块。未来希望能做成遍及各行各业知识分享的收费直播平台。让更多的人能通过销售知识为生，更拼命地创造优质的内容来获得比上班更好的收入，也让用户们通过小额付费来获取更优质的内容。

跟直播的渊源来自于今年 3 月受孤城邀请在斗鱼上直播技术。一场下来平均有 800 人看的感觉也是很棒。掌握一些不为人知的技术，然后分享给大家。

趣直播里，你需要付费 1 元到 100 元来参与一场今晚或明天的直播，当直播开始时，你会收到一条短信。在直播间，主播会分享他的知识或经历，观众可以用文字或语音来和主播交流。

我们现在采取的是付费报名的模式，门票从 1 元到 100 元不等。本质上，讲者、内容是关键。如果讲者背景很强、内容很吸引人，那贵一点的门票也会有很多人来参与。如果讲者普通，内容没什么新奇有趣的，免费也不多人看。但门票的价格还是会多少影响决策。贵了，门槛也高了，虽然讲者、内容很棒，但自身掂量一下，发现价格还是太贵了，就不凑这热闹了。便宜的话，那很高兴尝试一下。这就是一个有趣的问题，针对一个直播，定价多少合适呢。从硬成本来看，阿里云的带宽是 0.8 元/G。一个用户看一个小时，会消耗掉 2G 左右的流量，那么是 1.6 元。还有服务器成本等开支。重要的是，这部分收入可以给讲者一个比较好的动力。现在的人生活很有压力，让人觉得没有挣钱的时候就是在浪费时间。免费公益地分享一次还好，分享多了就是浪费时间了，对于技术、设计高手，我还不如去做个外包，或者研究点自己感兴趣的。

平台和讲者之间，怎么分配这个直播收入呢。大概两种情况，如果我们平台负责宣传，那么大概平台和讲者之间平分收入。如果讲者本来粉丝多、讲者宣传的，那么大部分所得归于讲者，目前定为 9 成。这时趣直播平台提供了一个收费直播工具。

为什么不采取打赏的模式呢？如果移动直播平台、秀场直播平台采取我们这种预付费模式，估计没多少人看。当你一次次给主播送礼物，成千上万，然后要主播的微信，约主播出来，主播一次次拒绝，你便再也离开了她。就像你走进一个酒吧，看见一个漂亮的女生，给她点最贵的酒，如果她最后不愿意和你走，那你便再也离开了她。它折射的是这种现实。

而我们折射的是现实中的活动讲座。很多讲座是需要付费报名的。人们付费来获得一张入场券，见到他们想见的人，听到他们想听的内容。而直播给予了我们这么一次机会，能让更多的人见到想见的人，听到想听的内容，又同时门票大大降低。

未来我们甚至期望做成知识领域的淘宝。直播的主播，就像淘宝的店主一样。这部分人不是以销售东西为生，而是以销售知识为生。他们在家钻研行业里最先进的知识，然后以最好的讲解方式呈现给大家。这样比上班的好处就是，你一个月努力两倍，马上收入就涨两倍。在我所熟悉的技术行业里，至少有一部分人是能做到这样的。一场直播 500 人，每个人支付 10 元，主播的收入就能达到 $500 * 10 * 0.9 = 4500$ 。这比上一天班要强很多。一个月只需要提供 10 场直播，就能达到 45000

的收入。** 这是非常可观的前景。主播要维持这么多人看，想必在内容上要花不少功夫。所以主播通过更拼命工作，获得更高的收入，这是符合社会根本性原理的。同时，大家一个月也只需花上 100 元，就能近似面对面地获取到这些知识。

这么说来，我都跃跃欲试。我争取办好这个直播平台的同时，也去做这样一个主播。

一开始，我的计划是，我去找我周围的朋友来播，之后再靠这个主播收入吸引人来播。朋友是答应了我的，但显然他们是看在朋友的份上。我也担心后期会没人来播，这个没法持续下去。现在我则没那么担心了。只要我把这个直播平台做好，让主播开始能够以知识为生，能够给社会提供我优质的内容为生，能够让他们更拼命就挣到更多的钱，就能吸引越来越多的人来播。就像马云，把淘宝这个平台做好，让个人商家挣到了钱，就能让吸引更多人来开淘宝店。

直播平台的好处跟淘宝这个平台相似的地方还在于，我可以让观众的数量变得非常多，就像把商品的销量做得非常多一样。也就意味着主播只要提供特别好的内容，宣传得特别好，是可以一晚上挣到很多钱的，同时用户得到了特别好的内容。而且比淘宝的好处在于，它没有仓储，它没有发货。它更便利、更能增长。

目前趣直播发布了微信版，即将上线 iOS 版。桌面版和 Android 版也在计划中。敬请期待。

今晚的直播发布会我将讲讲我们这个产品，也讲讲我的创业故事、我的经历、硅谷游玩见闻，欢迎来参加！另外如果您有任何产品意见或想和我交朋友，可加我微信 lzwjava。

今年我 21 岁，从初中开始写码，到大二辍学工作，到大三月入 2 万 5，到 Android、iOS、后端、前端都能达到 2 万 ~3 万的水平，到创业半年，失败之后现在再次起航。这么多年来，我一直在更拼命，来希望挣到更多的钱，来回报父母家人，来过上舒适的生活。现在，我希望做这么一个平台，** 让万万千千像我一样的人，直接面向市场，能够更拼命就挣到更多的钱，创造更多的社会价值，也过上更舒适的生活。

谢谢大家！

如果不是微信，请复制下面链接到微信打开：

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

请点击下面的链接参与直播 ~