

## 猎云网の報道によると、私のスタートアップ企業「趣直播」についてです。

<https://lieyunpro.com/archives/290646>

李智維は非常に情熱的な若者で、彼はテクノロジーを使って世界を変えたいと言っています。

「世界を変えない人生は私にとってつまらない。これは中学二年生の時に自分に決めた夢です。」

そこで、世界を変えるという目標に向かって、大学2年生の時に彼は思い切って休学を選択しました。まずは LeanCloud で1年半働き、その後正式に起業の旅を始めました。2015年11月、彼と葉孤城は「Reviewcode.cn」を設立しました。これは、技術の達人にオンラインで有料で質問できるウェブサイト、少しの収益を上げた後、残念ながら失敗に終わりました.....

初めての起業がこんな結末になってしまい、以前の意気込みや志は打ち砕かれてしまったのではないかと思うかもしれませんが、実際はそうではありませんでした。彼の姿からは、少しも挫折感が見られませんでした。「チームの方向性に問題があって続けられなかったが、いつかまた起業するつもりだ」と李智維は語りました。彼は、元聚美副社長の葉飛と元聚美技術ディレクターの楊駿が再び起業した会社に加わりました。彼にとって、これはとても良いチャンスだったのです。そして、後の出来事が証明するように、彼らは確かに彼にとっての貴人でした。

「私たちはよく深夜2時、3時まで働いていました。チャンスがあれば彼らと話をしていました。二人の社長は30代前半で、若くして成功を収めた模範的な存在で、私に多くのことを教えてくれました。」この経験について、李智維はこのように語っています。

2016年7月、李智維は再び起業し、知識提供型の有料ライブ配信プラットフォーム「趣直播」を立ち上げました。9月20日の製品発表から9月27日夜までの7日間で、趣直播のユーザー数は2000人を突破し、収益は6700元に達しました。これは李智維と彼のチームに大きな自信を与えました。

趣直播は WeChat を基盤としたライブストリーミングプラットフォームで、配信者は通常、ビデオや画像とテキストを組み合わせる自分の知識や経験を共有し、対面に近いシチュエーションを作り出します。視聴者はテキストや音声で配信者と交流することができます。現在、趣直播は主に経験共有、プログラミング、デザインの3つのセクションに分かれており、李智維氏はこれが始まりに過ぎないと述べています。「将来的には、あらゆる業界の知識共有をカバーする有料ライブストリーミングプラットフォームにしたいと考えています。」

趣直播は有料登録のモデルを採用しています。知識の有料化がトレンドとなっている中、李智維はチケット価格の設定について多くの考察を行いました。彼の見解では、講師や内容がユーザーを引きつける鍵ではあるものの、チケットの価格もユーザーの意思決定に影響を与える要因です。もし価格が高すぎると、講師の経歴や内容が魅力的であっても、ユーザーは躊躇してし

まいます。そのため、趣直播ではチケット価格を1元から30元の間に抑え、ほとんどのライブ配信のチケット価格は10元前後に設定されています。

利益分配に関して、初期の数ヶ月間、趣直播は配信者とプラットフォームの間で9:1の比率で分配していました。しかし、長期的な視点で考えると、この分配方式ではプラットフォームの維持が難しくなると判断しました。慎重に検討した結果、李智播は分配形式を再設定しました。具体的には、通常の場合、配信者が5割、プラットフォームが2割、招待者が3割の比率で分配するというものです。誰でも配信リンクを他の人に転送でき、他の人が登録すると、チケットの3割が招待者に帰属します。

二、もし配信者が有名で、ほとんどのユーザーが配信者に招待された場合、収益の約8割が配信者に帰属する。三、配信者が無名で、プラットフォームやユーザーの助けを借りてプロモーションを行う必要がある場合、配信者、プラットフォーム、招待者の間で5:4:1の比率で分配される。李智維は、この分配方式が公平で合理的であると考えており、システムが各参加者の出所を正確に追跡し、チケット収入を公平に分配することで、このプラットフォームに貢献した人々を認めている。今年3月、Quライブはついに収支均衡を達成し、彼は冗談交じりに「半年間の苦労の末、やっと肉が食べられるようになった」と語った。

李智維の構想では、彼は「趣直播」を知識分野の淘宝（タオバオ）に育て上げることを望んでいます。「ライブ配信の配信者は、淘宝の店主のような存在です。この人たちは物を売って生計を立てているのではなく、知識を売って生計を立てています。彼らは自宅で業界の最先端の知識を研究し、それを最高の解説方法で皆に提供しています。」

彼は、これは多者間で共に利益を得る事業だと考えています。知識を共有する側にとっては、努力を通じて迅速に高額な収入を得ることができ、通常の仕事よりも魅力的です。ユーザーにとっては、比較的低い費用で、これらの知識をほぼ直接的に得ることができ、現地での講義に比べて多くの利点があります。

知識共有の風が吹き始めて以来、多くの知識共有プラットフォームが雨後の筍のように次々と現れました。現在、知乎、喜马拉雅、得到、千聊などは一定の規模を持ち、各垂直分野の知識共有プラットフォームも激しい競争を繰り広げています。このような環境下で、趣直播がカーブを切り抜けてリードするのは大きな難題ですが、機会がないわけではありません。まず、趣直播のライブ形式は臨場感をよりよく演出し、プログラミングやデザインの学習者に受け入れられやすいです。次に、プログラミングやデザインの分野ではまだ大企業が現れておらず、皆が模索と検証の段階にあります。

3月中旬までに、FunLiveのユーザー数は約22,500人に達し、収益は12万元を超えました。同じ月に、FunLiveはシードラウンドの資金調達を完了し、投資家は冒頭で言及した恩人、元Jumei副社長の葉飛氏でした。

以下は李智維の自己紹介の一部です：

「起業は、自分自身との戦いがほとんどです。この半年間、一人でフルタイムで働き、昼は運営、夜はコーディングをしてきました。フロントエンドもバックエンドも書き、配信者を探し、ユーザーを広めてきました。諦めようと思ったこともあります。一人でこれだけのことをこなすのは本当に大変で、これまで誰にも頼らずにやってきましたが、今、最も優秀な人に配信をお願いするのは私にとって大きな挑戦です。でも、世界が私の起業を知っていることを考えると、とても誇りに思います。諦めたら、どれだけ恥ずかしいことか。一人の優秀な友人が無視してくれたとしても、次の優秀な人に粘り強くお願いし続けます。あるグループから追い出されても、次のグループで配信を広めます。以前はグループで話すことさえできなかったのに、今では多くのグループの管理者になり、若くして多くの優秀な人脈を築いてきました。」

朋友圈では、大手企業の CEO や CTO、インフルエンサーが至る所に見られます。年収 60 億円の智明星通の CEO、メディアの大物 Spenser、知乎の有名ユーザー輪子哥、魔方格英語の CEO など、数百人の各分野のエキスパートがいます。すべては自分の朋友圈をアップグレードすることから始まります。大胆でありながら謙虚に、さまざまなエキスパートたちと知り合い、彼らを観察し学ぶことで、私たちはより優れた存在になれるでしょう。