

直播行业观察

直播，我们的产品将要发布。在21岁的时候，我将发布我的第二个创业项目。

直播行业观察

我的直播生涯始于今年三月，当时我被顾成邀请到斗鱼技术直播间进行直播。这是一种奇妙的感觉，平均每次直播有大约800名观众观看。掌握一些不为人知的技巧并将其分享给他人，确实是一种令人满足的经历。

在Qu Live上，您可以在每晚或次日观看直播。当直播开始时，您会收到一条短信通知。在直播过程中，主持人会分享知识或经验，观众可以通过文本或语音与主持人互动。

我们目前实行的是强制性报名系统，票价在1至100元之间波动。最重要的是演讲者和内容。如果演讲者背景深厚且内容引人入胜，许多观众愿意支付更高的票价。然而，如果演讲者水平一般且内容乏味，观众可能不会购买高价票。因此，票价对观众的决策有很大影响。即使票价过高，人们也可能因为演讲者或内容出色而选择观看。这提出了一个问题：对于一个直播来说，什么才是合适的票价？

从成本角度看，带宽费用是阿里巴巴云的一大开销，每兆字节为0.8元。如果一位用户观看一小时直播，消耗约2GB的数据量，即1.6元。此外还有服务器等其他开支。重要的是，这种收入能激励演讲者。如今，人们普遍感到时间紧迫，许多人觉得自己的时间被浪费了，除非他们能赚到钱。即便如此，人们还是倾向于追求更高效的利用时间。因此，对于一个好意的演讲者来说，免费或低成本的直播可能被视为浪费时间。对于技术或设计专家而言，专注于客户工作或研究个人兴趣可能更为有益。

Wie wird das Einkommen aus dem Live-Streaming zwischen der Plattform und den Sprechern aufgeteilt? Es gibt im Wesentlichen zwei Fälle: Wenn unsere Plattform für die Werbung verantwortlich ist, teilen sich die Plattform und der Sprecher die Einnahmen in etwa zur Hälfte. Wenn der Sprecher bereits viele Fans hat und selbst für die Werbung sorgt, geht der größte Teil des Einkommens an den Sprecher, derzeit sind das 90 %. In diesem Fall stellt die Quzhibo-Plattform ein kostenpflichtiges Live-Streaming-Tool zur Verfügung.

Warum nicht das Trinkgeldmodell verwenden? Wenn mobile Live-Streaming-Plattformen und Show-Live-Streaming-Plattformen unser Vorauszahlungsmodell übernehmen würden, würden wahrscheinlich nicht viele Leute zuschauen. Wenn du immer wieder Geschenke an den Streamer sendest, Tausende und Abertausende, und dann nach dem WeChat des Streamers fragst, den Streamer zu einem Treffen einlädst und der Streamer dich immer wieder ablehnt, wirst du ihn schließlich verlassen. Es ist, als ob du in eine Bar gehst, ein hübsches Mädchen siehst, ihr den teuersten Drink kaufst und sie am Ende nicht mit dir gehen will – dann wirst du sie auch verlassen. Es spiegelt diese Realität wider.

Wir spiegeln reale Vorträge und Veranstaltungen wider. Viele dieser Vorträge erfordern eine kostenpflichtige Anmeldung. Menschen bezahlen, um ein Ticket zu erhalten, die Person zu treffen, die sie sehen möchten, und den Inhalt zu hören, den sie hören möchten. Live-Streaming bietet uns die Möglichkeit, mehr Menschen die Chance zu geben, die Person zu sehen, die sie sehen möchten, und den Inhalt zu hören, den sie hören möchten, während gleichzeitig die Ticketpreise erheblich gesenkt werden.

In der Zukunft streben wir sogar an, ein “Taobao des Wissens” zu schaffen. Die Live-Streamer sind wie die Ladenbesitzer auf Taobao. Diese Menschen verdienen ihren Lebensunterhalt nicht durch den Verkauf von Waren, sondern durch den Verkauf von Wissen. Sie vertiefen sich zu Hause in das fortschrittlichste Wissen ihrer Branche und präsentieren es auf die bestmögliche Weise. Der Vorteil gegenüber einem normalen Job ist, dass sich das Einkommen sofort verdoppelt, wenn man doppelt so hart arbeitet. In der Technologiebranche, die ich kenne, gibt es zumindest einige Menschen, die dies erreichen können. Bei einem Live-Stream mit 500 Zuschauern, die jeweils 10 Yuan bezahlen, kann der Streamer ein Einkommen von $500 * 10 * 0,9 = 4500$ Yuan erzielen. Das ist viel besser als ein Tag Arbeit. Mit nur 10 Live-Streams pro Monat kann ein Einkommen von 45000 Yuan erreicht werden. **Das ist eine sehr vielversprechende Perspektive. Um so viele Zuschauer zu halten, muss der Streamer sicherlich viel Mühe in den Inhalt investieren. Daher ist es ein grundlegendes Prinzip der Gesellschaft, dass der Streamer durch härtere Arbeit ein höheres Einkommen erzielt. Gleichzeitig müssen die Zuschauer nur etwa 100 Yuan pro Monat ausgeben, um dieses Wissen quasi “von Angesicht zu Angesicht” zu erhalten.

Das klingt wirklich spannend! Ich werde mein Bestes geben, diese Live-Streaming-Plattform erfolgreich zu betreiben und gleichzeitig selbst als Streamer aktiv zu werden.

□□ hatte ich den Plan, meine Freunde zu überzeugen, mit dem Streaming anzufangen, und dann durch die Einnahmen aus dem Streaming weitere Leute anzulocken. Meine Freunde haben zwar zugesagt, aber offensichtlich nur aus Freundschaft. Ich hatte auch Bedenken, dass später niemand mehr streamen würde und das Projekt nicht nachhaltig wäre. Jetzt mache ich mir darüber weniger Sorgen. Solange ich diese Streaming-Plattform gut aufbaue, sodass die Streamer von ihrem Wissen leben können, qualitativ hochwertige Inhalte für die Gesellschaft bereitstellen und durch harte Arbeit mehr Geld verdienen können, wird das immer mehr Leute anziehen, die streamen möchten. Ähnlich wie bei Jack Ma, der die Taobao-Plattform so gut aufgebaut hat, dass Einzelhändler Geld verdienen konnten, was wiederum mehr Leute dazu motivierte, Taobao-Shops zu eröffnen.

Die Vorteile von Live-Streaming-Plattformen ähneln denen von Taobao insofern, als ich die Anzahl der Zuschauer sehr groß machen kann, genauso wie man den Absatz von Waren sehr hoch treiben kann. Das bedeutet, dass ein Streamer, solange er besonders gute Inhalte bietet und diese gut bewirbt, in einer Nacht viel Geld verdienen kann, während die Nutzer gleichzeitig besonders gute Inhalte erhalten. Darüber hinaus hat es im Vergleich zu Taobao den Vorteil, dass es keine Lagerhaltung und keinen Versand gibt. Es ist bequemer und hat ein größeres Wachstumspotenzial.

□□□□□□□□□□□□ iOS □□□□□□□□□□□□ Android □□□□□□□□□□□□

(Translation: Derzeit hat Quzhibo eine WeChat-Version veröffentlicht, und die iOS-Version wird demnächst verfügbar sein. Desktop- und Android-Versionen sind ebenfalls in Planung. Bleiben Sie gespannt.)

Heute Abend werde ich in der Live-Stream-Präsentation über unser Produkt sprechen, aber auch meine Gründergeschichte, meine Erfahrungen und Eindrücke von meinem Besuch im Silicon Valley teilen. Ihr seid herzlich eingeladen, daran teilzunehmen! Falls Sie Feedback zum Produkt haben oder einfach mit mir in Kontakt treten möchten, können Sie mich gerne auf WeChat unter lzwjava hinzufügen.

Dieses Jahr bin ich 21 Jahre alt. Seit der Mittelschule programmiere ich, habe im zweiten Studienjahr die Universität abgebrochen, um zu arbeiten, im dritten Studienjahr ein monatliches Einkommen von 25.000 erreicht, und sowohl in Android, iOS, Backend als auch Frontend ein Niveau von 20.000 bis 30.000 erreicht. Nach einem halben Jahr als Unternehmer, nach einem Scheitern, starte ich jetzt erneut durch. All diese Jahre habe ich mich immer mehr angestrengt, in der Hoffnung, mehr Geld zu verdienen, um meine Eltern und Familie zu unterstützen und ein

komfortables Leben zu führen. Jetzt hoffe ich, eine Plattform zu schaffen, **die es Tausenden von Menschen wie mir ermöglicht, direkt auf den Markt zuzugreifen, durch mehr Anstrengung mehr Geld zu verdienen, mehr gesellschaftlichen Wert zu schaffen und ein komfortableres Leben zu führen.

Vielen Dank an alle!

Falls dies nicht WeChat ist, kopieren Sie bitte den folgenden Link und öffnen Sie ihn in WeChat:

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

Bitte klicken Sie auf den untenstehenden Link, um an der Live-Übertragung teilzunehmen~