

趣直播：初の知識配信プラットフォーム

趣直播、私たちの製品がリリースされます。21歳の私にとって、2つ目の起業プロジェクトが発表されます。

趣直播は、知識を提供する有料ライブストリーミングプラットフォームです。初期には、経験共有、プログラミング、デザインの3つのセクションがありました。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を目指しています。より多くの人々が知識を販売することで生計を立て、より懸命に質の高いコンテンツを創造し、仕事以上の収入を得られるようにすること、そしてユーザーが少額の支払いでより質の高いコンテンツを手に入れられるようにすることが目標です。

私とライブ配信の縁は、今年の3月に孤城さんに誘われて、Douyuで技術ライブをしたことから始まりました。1回の配信で平均800人もの視聴者がいて、その感覚はとても素晴らしいものでした。人々が知らない技術をマスターし、それを皆と共有する。

趣直播では、1元から100元を支払うことで、今夜または明日のライブ配信に参加できます。配信が始まると、SMSが届きます。配信ルームでは、ホストが知識や経験を共有し、視聴者はテキストや音声でホストと交流することができます。

現在、私たちは有料登録のモデルを採用しており、チケットの価格は1元から100元までさまざまです。本質的に、講演者と内容が鍵となります。もし講演者のバックグラウンドが強く、内容が魅力的であれば、高額なチケットでも多くの人に参加します。もし講演者が普通で、内容に新しさや面白みがなければ、無料でもあまり見られません。しかし、チケットの価格はやはり多少なりとも意思決定に影響を与えます。高ければ、参加のハードルも高くなり、講演者や内容が素晴らしくても、自分で考えてみると、やはり価格が高すぎると感じ、参加を控えるかもしれません。安ければ、喜んで試してみでしょう。これは興味深い問題で、ライブ配信に対して、適切な価格設定はいくらかということです。ハードコストの観点から見ると、Aliyunの帯域幅は0.8元/GBです。1人のユーザーが1時間視聴すると、約2GBのトラフィックを消費し、それは1.6元です。サーバーコストなどの支出もあります。重要なのは、この収入が講演者にとって良いモチベーションになることです。現代人は生活に大きなプレッシャーを感じており、お金を稼いでいない時間は無駄だと感じる場合があります。無料で公益的に一度シェアするのは良いですが、何度もシェアするのは時間の無駄だと感じ、技術やデザインのエキスパートにとっては、むしろ外注を請け負ったり、自分が興味のあることを研究したりする方が良いと考えるかもしれません。

プラットフォームと講演者の間で、どのようにこのライブ配信収入を分配するのでしょうか。おおよそ2つのケースがあります。もし私たちのプラットフォームが宣伝を担当する場合、収入はプラットフォームと講演者でほぼ半分ずつ分配されます。もし講演者がもともと多くのファンを持ち、講演者が宣伝を行う場合、収入の大部分は講演者に帰属し、現在は9割と定められています。この場合、Quライブプラットフォームは有料ライブ配信ツールを提供しています。

なぜ寄付のモデルを採用しないのでしょうか？もしモバイルライブ配信プラットフォームやショールームライブ配信プラットフォームが私たちのような前払いモデルを採用したら、おそらく視聴者はほとんどいないでしょう。あなたが何度も配信者にプレゼントを送り、何千何万と使って、それから配信者の WeChat を求め、配信者を誘い出そうとして、配信者が何度も断ると、あなたは彼女から離れてしまうでしょう。それはまるでバーに入って、美しい女性を見つけ、彼女に一番高いお酒を注文し、もし彼女が最後にあなたと一緒にいくことを拒んだら、あなたは彼女から離れてしまうのと同じです。それはこのような現実を反映しているのです。

私たちが反映しているのは、現実世界での活動や講演です。多くの講演は有料で参加登録が必要です。人々は入場券を購入し、会いたい人に会い、聞きたい話を聞くために支払います。そして、ライブ配信は私たちにこのような機会を与えてくれます。より多くの人々が会いたい人に会い、聞きたい話を聞くことができるだけでなく、チケットの価格も大幅に下がります。

将来、私たちは知識分野における「淘宝」のようなプラットフォームを作りたいと考えています。ライブ配信のホストは、淘宝の店主のような存在です。彼らは物を売るのではなく、知識を売ることによって生計を立てます。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視聴者に提供します。これにより、通常の仕事よりも大きなメリットがあります。例えば、今月の努力が2倍になれば、すぐに収入も2倍になります。私がよく知っている技術業界では、少なくとも一部の人がこれを実現できるでしょう。1回のライブ配信で500人が視聴し、それぞれが10元を支払うと、ホストの収入は $500 \times 10 \times 0.9 = 4500$ 元になります。これは1日働くよりもはるかに良い収入です。1ヶ月に10回のライブ配信を提供すれば、45000元の収入を得ることができます。** これは非常に魅力的な展望です。ホストがこれだけの視聴者を維持するためには、内容に多くの努力を払う必要があるでしょう。つまり、ホストはより一生懸命働くことで、より高い収入を得ることができ、これは社会の根本的な原理に合致しています。同時に、視聴者は1ヶ月にわずか100元を支払うだけで、これらの知識をほぼ直接的に得ることができます。

そう言われると、私もやる気が出てきました。このライブ配信プラットフォームをうまく運営すると同時に、そのような配信者にもなりたいと思います。

最初、私は周りの友達に声をかけて配信してもらい、その後その収益でさらに人を集める計画を立てていました。友達は私の頼みを聞いてくれましたが、明らかにそれは友情のためでした。私は後々、配信者がいなくなるのではないかと心配していましたが、今はそれほど心配していません。私がこの配信プラットフォームをしっかりと作り上げ、配信者が知識で生計を立てられるようにし、社会に質の高いコンテンツを提供できるようにし、彼らがより努力すればより多くの収入を得られるようにすれば、ますます多くの人々が配信に参加するようになるでしょう。ちょうど Jack Ma が Taobao のプラットフォームを成功させ、個人の売り手が収益を得られるようにしたことで、より多くの人々が Taobao 店を開くようになったのと同じです。

ライブ配信プラットフォームの利点は、Taobao プラットフォームと似ている点もあります。視聴者の数を非常に多くすることができるのです。商品の販売量を非常に多くするのと同じよう

に。つまり、配信者が特に優れたコンテンツを提供し、宣伝がうまくいけば、一晩で多くのお金を稼ぐことができ、同時にユーザーは特に優れたコンテンツを得ることができるのです。さらに、Taobao よりも優れている点は、倉庫や発送の必要がないことです。より便利で、成長しやすいのです。

現在、QuLive は WeChat 版をリリースしており、まもなく iOS 版も登場する予定です。デスクトップ版と Android 版も計画中です。どうぞお楽しみに。

今晚のライブ発表会で、私たちの製品についてお話しするだけでなく、私の起業ストーリーや経験、シリコンバレーの観光見聞も共有します。ぜひご参加ください！また、製品に関するご意見や、私と友達になりたい方は、WeChat の lzwjava までご連絡ください。

今年、私は 21 歳です。中学時代からプログラミングを始め、大学 2 年生で中退して働き始め、大学 3 年生で月収 2 万 5 千円を稼ぎ、Android、iOS、バックエンド、フロントエンドのいずれも 2 万～3 万円の水準に達し、半年間起業して失敗した後、今また新たに出発しようとしています。これまでの長い年月、私はより一層努力し、より多くのお金を稼ぎ、家族に恩返しし、快適な生活を送ることを望んでいました。今、私はこのようなプラットフォームを作りたいと思っています。** 私のような何千何万もの人々が、直接市場に向き合い、より努力することでより多くのお金を稼ぎ、より多くの社会的価値を創造し、より快適な生活を送ることができるようにするためのプラットフォームです。

皆さん、ありがとうございます！

もし WeChat でない場合は、以下のリンクをコピーして WeChat で開いてください：

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

以下のリンクをクリックして、ライブ配信にご参加ください～