

'Lápiz y Papel: Un joven de la generación post-95 crea una plataforma de

<https://www.pencilnews.cn/p/13402.html>

El 29 de septiembre del año pasado, Li Zhiwei publicó un artículo en su círculo de amigos, anunciando el progreso de la financiación del proyecto Quzhibo. “Finalmente, este año, con 21 años, espero poder liderar un equipo para crear una gran empresa.” La visión que dejó al final del artículo reflejaba su confianza después de haber negociado los asuntos de financiación.

Pero en menos de 2 meses, el inversor le dijo que no invertiría, y su camino de financiamiento se detuvo abruptamente. Además, su solicitud para unirse al programa de incubación de YC también fue rechazada. “Aunque esté solo, seguiré adelante”, expresó Li Zhiwei nuevamente en su círculo de amigos, mostrando su determinación. Y justo la semana pasada, recibió inesperadamente una inversión inicial de Ye Fei, ex vicepresidente de Jumei.

Fun Live se posiciona como una plataforma de transmisión en vivo de pago para contenido de conocimiento. A través de sus conexiones, Li Zhiwei invitó a algunos expertos en el campo de la tecnología de la información (IT) para realizar transmisiones en vivo de video. Después de pagar la tarifa de la transmisión, los usuarios pueden ver el contenido en la cuenta oficial de WeChat y en el sitio web de Fun Live.

Actualmente, Fun Live tiene 23,000 usuarios pagos, con un promedio de 500 personas participando en cada transmisión en vivo y un precio promedio de entrada de 5 yuanes. El volumen total de negocios del proyecto es de 120,000 yuanes, con una ganancia aproximada de 40,000 yuanes.

Nota: Li Zhiwei garantiza que los datos en el texto son precisos y se hace responsable de su veracidad. Pencil News ha respaldado la objetividad del contenido al archivar la transcripción de la grabación.

Emprendimiento después de abandonar los estudios para los nacidos después de 1995

Frente a la cámara, Li Zhiwei está sentado solo en su habitación, mirando fijamente la pantalla de la computadora y hablando constantemente. En el espacio físico, está completamente solo; pero en el mundo virtual, está interactuando con 400 amigos.

Era el 20 de septiembre del año pasado cuando Li Zhiwei lanzó la primera transmisión en vivo de Quzhibo, compartiendo sus reflexiones sobre el emprendimiento con los internautas.

Durante las dos horas de transmisión en vivo, respondió cuidadosamente a cada comentario en la pantalla. Aunque todos estaban en diferentes lugares, él sentía que “realmente estaban comunicándose cara a cara”.

Desde la secundaria, Li Zhiwei comenzó a aprender programación. En ese entonces, los libros autobiográficos de figuras como Li Kaifu y Li Xiaolai plantaron en su corazón la semilla del emprendimiento.

A pesar de dedicar mucho tiempo al aprendizaje de programación, Li Zhiwei logró ingresar a la Universidad Forestal de Beijing en 2013. Sin embargo, un año después, hizo algo que podría considerarse “rebelde”.

Durante el verano de su primer año universitario, consiguió una pasantía en LeanCloud y, dos meses después, decidió abandonar la universidad para unirse a la empresa como empleado. “En realidad, desde la secundaria, no tenía muchas ganas de ir a la universidad”, comentó. Para él, las apariencias externas no son importantes; lo que realmente importa es si se esfuerza al máximo cada día.

La oposición de sus padres lo llevó a ceder, y finalmente, Li Zhiwei decidió tomar un año sabático temporalmente. Durante ese año, dejó el campus, alquiló su propio apartamento y cada mañana se dirigía a trabajar al Puente Madian en Beijing. En ese momento, su salario mensual ya era de 15,000 yuanes.

Al cumplirse un año, Li Zhiwei regresó a la escuela para tramitar su retiro. Sus padres seguían sin apoyarlo, pero esta vez decidió seguir su corazón. “Desde pequeño no frecuentaba bares ni me metía en peleas, pero siempre he tenido mis propias ideas y he trabajado duro para lograrlas. Ya estoy acostumbrado a la oposición de mis padres.”

Trabajar de manera rutinaria y escribir código no era lo que él quería, así que renunció a su trabajo en la empresa. Después, Li Zhiwei y algunos amigos comenzaron a emprender, conectando a expertos en programación con usuarios (en su mayoría principiantes en programación), cobrando una tarifa para que los expertos revisaran los trabajos de los usuarios y ofrecieran sugerencias. Él se encargó del desarrollo del producto, mientras que sus amigos se ocuparon de la promoción. En solo un mes después del lanzamiento, el proyecto logró más de 2000 usuarios registrados.

Sin embargo, después de luchar durante medio año, Li decidió irse. Por un lado, la falta de apoyo financiero hacía que avanzar fuera extremadamente difícil; por otro lado, la demanda del producto era muy débil y el futuro del equipo era incierto.

Con la idea de aprovechar su juventud para ganar más experiencia, dos meses después, Li Zhiwei comenzó a reflexionar sobre nuevas rutas de emprendimiento. Ideas como una plataforma

de alquiler de viviendas que pasaron por su mente fueron descartadas una por una. “Debo hacer un pequeño producto tecnológico en un campo en el que soy bueno, así tendré más posibilidades de éxito”, pensó.

23,000 usuarios de pago en medio año

A finales de julio, la dirección emprendedora de Li Zhiwei tomó forma definitiva: crear una plataforma de transmisión en vivo de pago por conocimiento, llamada “Qu Live”. Habiendo participado en competencias de programación desde la escuela secundaria, sentía que ya había acumulado algunos recursos de expertos en la industria, y su nivel de desarrollo era suficiente para sostener el funcionamiento de un producto.

Durante el siguiente mes y medio, él dividió su tiempo entre escribir código, desarrollar productos y correr de un lado a otro para registrar la empresa. En el sofocante verano, la Ciudad Prohibida estaba envuelta en un calor abrasador, y los pies de Li Zhiwei, que corrían sin parar, terminaron desarrollando hongos.

Después de posponerlo durante un mes, finalmente fue al hospital cuando el producto estaba casi terminado. El 20 de septiembre, Li Zhiwei hizo su debut en Quzhibo, compartiendo su experiencia emprendedora.

◆ Quzhibo realiza transmisiones en vivo a través de páginas web de escritorio.

Antes de la transmisión en vivo, él promocionó el evento a través de su círculo de amigos en WeChat. Los usuarios interesados podían registrarse e iniciar sesión a través del servicio de WeChat de Square Root Technology o en la página oficial del sitio web, y después de pagar, podían ver la transmisión. Esa noche, 400 usuarios, a través de sus pantallas, escucharon las experiencias de Li Zhiwei y se comunicaron mediante comentarios en tiempo real, además de tener la opción de hacer donaciones en el momento.

Cada dos o tres días, Li Zhiwei invita a un amigo a compartir en una transmisión en vivo. Inicialmente, Li Zhiwei comenzó a aprovechar sus propios recursos para construir conexiones. “Como provengo de un entorno técnico, he acumulado algunas conexiones con grandes personalidades técnicas en el círculo, así que primero me enfoqué en hacer transmisiones en vivo sobre tecnología, buscando un avance desde un punto específico.”

Las transmisiones en vivo se dividen en gratuitas y de pago. El precio promedio de las entradas para las sesiones de pago es de alrededor de 5 yuanes, mientras que las transmisiones en vivo de intercambio, como las de Li Zhiwei, pueden ser vistas de forma gratuita.

Tang Qiao es el anfitrión más popular en Quzhibo. Como un conocido influencer en el círculo de iOS, su transmisión en vivo en diciembre atrajo a 1,800 usuarios pagados, con comentarios en pantalla que no dejaban de aparecer continuamente.

◆ Introducción a algunos de los anfitriones de Quzhibo

Para permitir que los usuarios se comuniquen y compartan más, Li Zhiwei creó grupos de WeChat y publicó los códigos QR en la sala de transmisión en vivo. Dentro de los grupos de WeChat, no solo se comparten noticias sobre las transmisiones en vivo, sino que también hay una comunicación libre entre los usuarios. Actualmente, Quzhibo tiene 11 grupos de WeChat, cada uno con 500 personas.

La semana pasada, Li Zhiwei recibió un mensaje de WeChat de Ye Fei, ex vicepresidente de Jumei Youpin: “¿Cuál es tu número de cuenta? Te voy a transferir algo de dinero.” Li se sintió muy conmovido y afortunado. Para él, recibir una inversión de un amigo tan talentoso como Ye Fei era una forma de reconocimiento y validación de su trabajo.

“Durante estos últimos seis meses, el Sr. Ye y yo nos hemos ayudado mutuamente. Él me ha guiado y yo le he ayudado a encontrar talentos técnicos, entre otras cosas. Además, él también es un inversionista ángel. Si él no invierte en mí, probablemente nadie más lo hará”, dijo Li Zhiwei con una sonrisa amarga.

Con el apoyo del capital semilla, Li Zhiwei planea expandir su equipo, construir comunidades en WeChat, ampliar los recursos de los grandes influencers y aumentar el número de sesiones de transmisión en vivo. Hasta la fecha, Quzhibo ha organizado más de 80 eventos de intercambio, acumulando 23,000 usuarios pagos, con un volumen total de negocios de 120,000 yuanes y una ganancia de aproximadamente 40,000 yuanes.

El proyecto está buscando financiación en la ronda de ángeles, con un monto esperado de 1 a 3 millones de yuanes.