

趣直播創業心得分享



不久前，趣直播舉辦了一場技術人成長交流會，趣直播 CEO 李智維給我們分享了他的創業心得。
以下是視頻：

騰訊視頻鏈接

以下是文字版：

我們是怎麼創立這個平台？

趣直播想做什麼？

今天想跟大家分享一下，

趣直播過去的故事。



锤子手机发布会都搞得特别盛大对吧？

當時年輕不懂事情，我就自己搭建了一個直播平台，然後在朋友圈裡宣傳。這就是趣直播的首次發布。

發布過程中有還一個小插曲。當時我們的宣傳語是“首個知識性直播平台”，很多人包括蝦神在內，都看成了“首個性知識直播平台”。

我一直在思考，我要做些什麼？

一無所有的我，做什麼是最容易成功的呢？



我思考了很久，我既然認識葉顧成、唐巧這些大咖，能不能做一個直播平台，請他們來做分享呢？

先做出一個有人用的平台，這是我最初的想法。

那就做一個直播平台吧。平台上前後端代碼的編譯和產品上線，都是我一個人完成。前端和後端知識很多都是在 codereview 與孤城合作時學到的，正好派上用場了。

如果你擅長很多技能，那麼你做一件事情就會沒有約束。



平台剛剛創立的時候，沒有人氣也沒有主播。跟很多程序員一樣，我做事很獨立，遇到問題都是自己解決。沒有主播，那就自己播。

後來認識了宜龍，也就是我前同事。宜龍來公司比我晚，我經常會去幫助他，他有時也會幫幫我，慢慢的我們就變成了好朋友。我有時也會去蹭宜龍的飯局。通過身邊的牛人朋友，去蹭他們的飯局，可以結識更多的牛人。



大家的時間都是有限的，所以盡可能把時間花在和牛人的相處上，因為這些人對我的幫助可能更大。

後來有幸邀請到憲華，孤城這些大牛來我們平台做直播，漸漸的平台有了一些名氣。你會發現如果你做的比較垂直的話，邀請嘉賓也會變得簡單，可以邀請到技術圈裡不同領域的大牛，比如說陳剛，覃超，喵神。

創業這條路走下來，感觸最深的是，做事不夠勇敢。



比如說喵神、巧哥，早在宜龍直播之後，我就可以邀請到他們了，畢竟他們很多朋友都在我們平台上直播過。但我一直覺得，自己沒有和他們聊過天，怕被拒絕或者直接無視我，一直處在這種恐懼之中，遲遲不敢主動找他們，而是選擇一些影響力沒有他們高的主播。

後來公司一度處於虧損狀態，回家過年時，身上的幾百塊都是爸爸給我的。姐姐埋怨我說，你都這麼大了，理應給長輩和晚輩發紅包，但是你在外面創業，身無分文，連紅包都發不起。

那是我最傷心難過的時候。男人的委屈都是被這些事情撐大的。

回到北京以後，我開始變得勇敢了，更加主動去邀請各種大V來我們平台做直播。要知道，邀請他們做主播，並不是說他們壞話，更不是黑他，而且大V們本來就是樂於分享的，所以根本不需要害怕，積極主動與他們交流就好。

事實也是如此，就是憑著這股衝勁，先後邀請到了巧哥、喵神、Sunny來我們平台做直播，當月平台就實現了盈利。

每一次都是真正把自己逼到絕境，你才會去跟自己身上的弱點，那些人性的弱點去鬥爭。



後來我給葉老闆推薦了一個技術負責人，那個人能力很強，幫他解決了一個很大的難題。葉老闆看到我們的平台有盈利，知識付費行業也有前景，因此給了我們一筆投資。

所以你得自己先做出成績來。當你對別人有價值，他們才會投資你。比如說你的年薪是 200 萬，那麼你去拿一個 200 萬的融資，也是比較容易的。畢竟你的能力就擺在那裡。

拿到融資之後，下一步該怎麼做，如何管理好團隊，是我接下來要考慮的問題和面臨的挑戰。

以上就是趣直播的故事，也是我的創業心得。

謝謝大家！