

'Pencil Path : Un jeune homme né après 1995 développe seul une plateforme

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

Le 29 septembre de l'année dernière, Li Zhiwei a publié un article sur son cercle d'amis, annonçant les progrès du financement du projet Quzhibo. "Enfin, à 21 ans cette année, j'espère pouvoir diriger une équipe pour créer une grande entreprise." La vision laissée à la fin de l'article reflète sa confiance après avoir conclu les négociations de financement.

Mais moins de deux mois plus tard, l'investisseur potentiel a annoncé qu'il ne souhaitait plus investir, mettant ainsi un terme abrupt à sa quête de financement. Sa candidature pour intégrer l'incubateur YC a également été refusée. "Même seul, je continuerai à avancer", a de nouveau exprimé Li Zhiwei sur son fil d'actualités, témoignant de sa détermination. Et justement, la semaine dernière, il a eu la surprise de recevoir un investissement en amorçage de Ye Fei, ancien vice-président de Jumei.

□□□ se positionne comme une plateforme de diffusion en direct payante pour le contenu de connaissances. Grâce à ses ressources en matière de relations, Li Zhiwei invite des experts renommés dans le domaine des technologies de l'information à réaliser des diffusions en direct. Après avoir payé les frais de diffusion, les utilisateurs peuvent regarder les vidéos en direct sur le compte officiel WeChat de Quzhibo et sur le site web officiel.

Actuellement, Quzhibo compte 23 000 utilisateurs payants, avec une participation moyenne de 500 personnes par diffusion en direct, et un prix moyen du billet de 5 yuans. Le chiffre d'affaires total du projet s'élève à 120 000 yuans, avec un bénéfice d'environ 40 000 yuans.

Note : Li Zhiwei garantit l'exactitude des données mentionnées dans cet article et en assume la responsabilité. Pencil News a enregistré et transcrit l'interview pour assurer l'objectivité du contenu.

Un jeune né après 1995 abandonne ses études pour se lancer dans l'entrepreneuriat

Face à la caméra, Li Zhiwei est assis seul dans sa chambre, les yeux rivés sur l'écran de son ordinateur, parlant sans cesse. Dans l'espace physique, il est seul ; mais dans le monde virtuel, il interagit avec 400 amis.

C'était le 20 septembre de l'année dernière, Li Zhiwei a lancé la première diffusion en direct de Quzhibo, partageant ses réflexions sur l'entrepreneuriat avec les internautes. Pendant les

deux heures de diffusion en direct, il a répondu prudemment à chaque commentaire en direct. Bien que tout le monde soit dans des endroits différents, il avait l'impression de "vraiment communiquer face à face".

Depuis le collège, Li Zhiwei a commencé à apprendre la programmation informatique. À cette époque, les autobiographies de personnalités comme Kai-Fu Lee et Xiaolai Li ont semé en lui les graines de l'entrepreneuriat.

Malgré le temps considérable passé à apprendre la programmation, Li Zhiwei a réussi à intégrer l'Université de Foresterie de Pékin en 2013. Un an plus tard, il a cependant accompli quelque chose de "scandaleux".

Il a obtenu une opportunité de stage chez LeanCloud pendant l'été de sa première année universitaire, et deux mois plus tard, il a décidé d'abandonner ses études pour se consacrer à son travail. "En fait, dès le lycée, je ne voulais pas vraiment aller à l'université", explique-t-il. Selon lui, l'apparence extérieure n'a pas d'importance, ce qui compte, c'est de se donner à fond chaque jour.

L'opposition de ses parents l'a poussé à faire des compromis, et finalement, Li Zhiwei a décidé de suspendre temporairement ses études pendant un an. Pendant cette année, il a quitté le campus, loué un appartement et se rendait chaque matin au travail sur le pont de Madian à Beijing. À l'époque, son salaire mensuel atteignait déjà 15 000 yuans.

Après un an, Li Zhiwei est retourné à l'école pour finaliser les formalités de son abandon d'études. Ses parents ne le soutenaient toujours pas, mais cette fois, il a décidé de suivre son cœur. « Depuis mon enfance, je ne fréquentais pas les bars, je ne me battais pas, mais j'avais mes propres idées et je m'efforçais de les réaliser. J'étais habitué à l'opposition de mes parents. »

Travailler de manière routinière et taper du code n'était pas ce qu'il voulait, alors il a quitté son entreprise. Par la suite, Li Zhiwei et quelques amis ont commencé à entreprendre, en connectant des experts de l'industrie de la programmation avec des utilisateurs (principalement des débutants en programmation), en facturant des frais pour que les experts examinent les travaux des utilisateurs et donnent des conseils. Il a développé le produit lui-même, tandis que ses amis se chargeaient de la promotion. Un mois après son lancement, le projet a attiré plus de 2000 utilisateurs enregistrés.

Mais après six mois d'efforts, Li a décidé de partir. D'une part, le manque de soutien financier rendait les choses difficiles ; d'autre part, la demande pour le produit était très faible et l'orientation future de l'équipe était incertaine.

Avec l'idée de profiter de sa jeunesse pour accumuler de l'expérience, deux mois plus tard,

Li Zhiwei a commencé à réfléchir à de nouveaux chemins entrepreneuriaux. Les idées qui lui sont venues à l'esprit, comme une plateforme de location immobilière, ont toutes été rejetées une par une. « Il faut créer un petit produit technologique dans un domaine que l'on maîtrise, ainsi les chances de succès seront plus grandes. »

20 000 utilisateurs payants en six mois

Fin juillet, la direction entrepreneuriale de Li Zhiwei a pris forme : créer une plateforme de diffusion en direct payante pour le partage de connaissances - Quzhibo. Ayant participé à des compétitions de programmation depuis le lycée, il estime avoir accumulé des ressources auprès de grands noms de l'industrie, et son niveau de développement est suffisant pour soutenir le fonctionnement d'un produit.

Pendant le mois et demi qui a suivi, il a passé son temps à coder, à développer des produits et à courir partout pour enregistrer sa société. En plein été caniculaire, la Cité Interdite était enveloppée d'une chaleur étouffante, et les pieds de Li Zhiwei, toujours en mouvement, ont fini par attraper une mycose.

Il a attendu un mois, jusqu'à ce que le produit soit presque terminé, avant de se rendre à l'hôpital. Le 20 septembre, Li Zhiwei a fait ses débuts sur Quzhibo, partageant son expérience entrepreneuriale.

◆ Quzhibo diffuse en direct via une page web de bureau.

Avant le live, il a fait la promotion via son fil d'actualités WeChat. Les utilisateurs intéressés pouvaient s'inscrire et se connecter via le compte de service WeChat de Square Root Technology ou la page officielle du site web, puis payer pour regarder. Ce soir-là, 400 utilisateurs ont écouté les expériences de Li Zhiwei à travers leurs écrans, ont communiqué via les commentaires en direct et ont pu faire des dons à tout moment.

Tous les deux ou trois jours, Li Zhiwei invite un ami à partager en direct. Au début, il a puisé dans ses propres ressources pour établir des contacts. "Étant issu du domaine technique, j'ai accumulé un certain réseau de personnalités influentes dans le milieu technique. J'ai donc d'abord choisi de me concentrer sur les diffusions en direct techniques, en cherchant à percer à partir d'un point unique."

Les diffusions en direct se divisent en deux catégories : gratuites et payantes. Le prix moyen d'un billet pour une session payante est d'environ 5 yuans, tandis que des partages en direct comme ceux de Li Zhiwei sont accessibles gratuitement.

Tang Qiao est l'animateur le plus populaire sur Quzhibo. En tant que grand influenceur bien connu dans le cercle iOS, sa diffusion en direct en décembre a attiré 1 800 utilisateurs payants, avec des commentaires qui défilaient en continu à l'écran.

◆ Présentation de certains streamers de Quzhibo

Pour permettre aux utilisateurs de communiquer davantage, Li Zhiwei a créé des groupes WeChat et a affiché les codes QR dans le salon de diffusion en direct. Dans ces groupes WeChat, il y a à la fois des informations sur les diffusions en direct et des échanges libres entre les utilisateurs. Actuellement, Quzhibo compte 11 groupes WeChat, chacun composé de 500 personnes.

La semaine dernière, Li Zhiwei a reçu un message WeChat de Ye Fei, ancien vice-président de Jumei Youpin : "Quel est ton numéro de compte ? Je vais te transférer de l'argent." Très touché, il se sent également chanceux. Pour Li, recevoir un investissement de la part d'amis talentueux de son entourage est une forme de reconnaissance.

« Ces six derniers mois, M. Ye et moi nous sommes mutuellement aidés. Il m'a guidé, et je l'ai aidé à trouver des experts techniques, entre autres. Il fait également des investissements en tant qu'ange investisseur. S'il ne m'investit pas, il est probable que personne d'autre ne le fera », a déclaré Li Zhiwei avec un sourire amer.

Avec le soutien du financement de démarrage, Li Zhiwei prévoit d'élargir son équipe selon ses idées, de développer davantage les communautés WeChat, d'étendre les ressources des influenceurs et d'augmenter le nombre de sessions de diffusion en direct. Jusqu'à présent, Quzhibo a organisé plus de 80 événements de partage, accumulant 23 000 utilisateurs payants, avec un chiffre d'affaires total de 120 000 yuans et un bénéfice d'environ 40 000 yuans.

Le projet est actuellement à la recherche d'un financement de série A (angel round), avec un montant attendu compris entre 1 et 3 millions de yuans.