

□□□: 95 □□□□□□□□□□

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

Am 29. September letzten Jahres veröffentlichte Li Zhiwei einen Artikel in seinem Freundeskreis, in dem er die Fortschritte bei der Finanzierung seines Projekts „Qu Live“ bekannt gab. „Schließlich hoffe ich, dass ich, jetzt 21 Jahre alt, ein Team anführen kann, um ein großartiges Unternehmen zu schaffen.“ Die am Ende des Artikels hinterlassene Vision war sein Vertrauen, nachdem die Finanzierungsangelegenheiten besprochen worden waren.

Aber noch keine zwei Monate später sagte der potenzielle Investor ab, und sein Weg zur Finanzierung kam abrupt zum Stillstand. Auch der Antrag auf die Aufnahme in den YC-Inkubator wurde abgelehnt. „Selbst wenn ich allein bin, werde ich weiter voranschreiten“, äußerte Li Zhiwei erneut in seinem Freundeskreis seine Entschlossenheit. Und erst letzte Woche erhielt er unerwartet eine Seed-Finanzierung von Ye Fei, dem ehemaligen Vizepräsidenten von Jumei.

□□□ positioniert sich als eine Plattform für kostenpflichtige Live-Streaming-Inhalte mit Schwerpunkt auf Wissen. Durch seine Netzwerkressourcen lud Li Zhiwei einige Experten aus dem IT-Bereich ein, Live-Video-Streams durchzuführen. Nach Zahlung der Live-Streaming-Gebühren können Nutzer die Inhalte auf dem offiziellen WeChat-Konto und der Website von □□□ verfolgen.

Derzeit hat Quzhibo 23.000 zahlende Nutzer, durchschnittlich nehmen 500 Personen an jeder Live-Übertragung teil, mit einem durchschnittlichen Ticketpreis von 5 Yuan. Das Gesamtvolumen des Projekts beträgt 120.000 Yuan, mit einem Gewinn von etwa 40.000 Yuan.

Hinweis: Li Zhiwei bestätigt die Richtigkeit der Daten im Text und übernimmt die Verantwortung für deren Authentizität. Pencil Dao hat die Tonaufnahmen und Stenogramme gesichert, um die Objektivität des Inhalts zu gewährleisten.

Schulabbrecher der Generation 95 starten ihr eigenes Unternehmen

Vor der Kamera sitzt Li Zhiwei allein in einem Raum und starrt auf den Computerbildschirm, während er ununterbrochen spricht. Im physischen Raum ist er allein; aber in der digitalen Welt interagiert er mit 400 Freunden.

Es war der 20. September letzten Jahres, als Li Zhiwei den ersten Schuss für Qu Live abfeuerte und seine Gedanken zum Unternehmertum mit den Netizens teilte. Während der zweistündigen Live-Übertragung antwortete er vorsichtig auf jeden Kommentar. Obwohl sich alle an

23.000 zahlende Nutzer in einem halben Jahr

Ende Juli hatte Li Zhiwei seine Unternehmensrichtung im Wesentlichen festgelegt: Er wollte eine kostenpflichtige Wissens-Live-Streaming-Plattform namens "Qu Live" entwickeln. Seit der Highschool hatte er an Programmierwettbewerben teilgenommen und war der Meinung, dass er bereits einige Ressourcen von Branchenexperten angesammelt hatte. Zudem war er überzeugt, dass sein Entwicklungsniveau ausreichte, um den Betrieb eines solchen Produkts zu unterstützen.

In den nächsten anderthalb Monaten tippte er Code, entwickelte Produkte und rannte gleichzeitig herum, um eine Firma zu gründen. Im heißen Sommer war die Verbotene Stadt von Hitze umhüllt, und Li Zhiweis ständig in Bewegung befindliche Füße bekamen Fußpilz.

Er zögerte einen Monat lang und ging erst ins Krankenhaus, als das Produkt im Wesentlichen fertig war. Am 20. September gab Li Zhiwei sein Debüt auf Qu Live, wo er seine Erfahrungen als Unternehmer teilte.

◆ Quzhibo (直播) ermöglicht Live-Streaming über die Desktop-Webseite.

Vor dem Livestream bewarb er die Veranstaltung über seinen Freundeskreis. Interessierte Nutzer konnten sich über den WeChat-Service-Account und die offizielle Website von Square Root Technology registrieren und einloggen. Nach der Bezahlung konnten sie den Stream verfolgen. In dieser Nacht lauschten 400 Nutzer hinter ihren Bildschirmen den Erfahrungen von Li Zhiwei, kommunizierten über Live-Kommentare und hatten die Möglichkeit, ihm in Echtzeit Trinkgelder zu senden.

Alle zwei bis drei Tage lädt Li Zhiwei einen Freund zu einer Live-Streaming-Session ein, um Erfahrungen auszutauschen. Anfangs schöpfte er aus seinen eigenen Ressourcen, um Kontakte zu knüpfen. „Da ich einen technischen Hintergrund habe, habe ich in der Branche einige bekannte Technologie-Experten kennengelernt. Deshalb konzentriere ich mich zunächst darauf, technische Live-Streams zu machen, um von einem Punkt aus durchzustarten.“

Livestreams gibt es sowohl kostenlos als auch kostenpflichtig. Die durchschnittliche Eintrittskarte für kostenpflichtige Veranstaltungen liegt bei etwa 5 Yuan, während beispielsweise der Teilnahme an einem Livestream von Li Zhiwei kostenlos ist.

Tang Qiao ist der beliebteste Streamer auf Quzhibo. Als bekannter Influencer in der iOS-Community zog er in einer Live-Übertragung im Dezember 1800 zahlende Zuschauer an, wobei die Kommentare ununterbrochen über den Bildschirm flimmerten.

◆ Einführung einiger Moderatoren von Qu Live

Um den Nutzern eine weitere Möglichkeit zur Kommunikation und zum Austausch zu bieten, hat Li Zhiwei eine WeChat-Gruppe eingerichtet und den QR-Code im Live-Streaming-Raum veröffentlicht. In der WeChat-Gruppe gibt es sowohl Nachrichten über Live-Streams als auch freie Kommunikation zwischen den Nutzern. Derzeit gibt es bei Qu Live bereits 11 WeChat-Gruppen, jede mit 500 Mitgliedern.

Letzte Woche erhielt Li Zhiwei eine WeChat-Nachricht von Ye Fei, dem ehemaligen Vizepräsidenten von Jumei Youpin: „Wie lautet deine Kontonummer? Ich werde dir etwas Geld überweisen.“ Li war sehr gerührt und fühlte sich glücklich. In seinen Augen war die Investition eines erfahrenen Freundes wie Ye Fei eine Anerkennung seiner Arbeit.

“In den letzten sechs Monaten haben Herr Ye und ich uns gegenseitig unterstützt. Er hat mich beraten, und ich habe ihm geholfen, technische Experten zu finden. Er ist auch ein Business Angel. Wenn er nicht in mich investiert, dann wird es wohl wirklich niemand tun“, sagte Li Zhiwei mit einem bitteren Lächeln.

Mit der Unterstützung durch das Seed-Funding wird Li Zhiwei gemäß seiner Vision das Team vergrößern, die WeChat-Community weiter ausbauen, die Ressourcen von Influencern erweitern und die Anzahl der Live-Streams erhöhen. Bis jetzt hat Qu Live bereits über 80 Veranstaltungen durchgeführt, 23.000 zahlende Nutzer akquiriert, einen Gesamtumsatz von 120.000 Yuan erzielt und einen Gewinn von etwa 40.000 Yuan erwirtschaftet.

Das Projekt sucht derzeit eine Seed-Finanzierung in Höhe von 1 bis 3 Millionen RMB.