

## व्यू लाइव: पहला ज्ञान-आधारित लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म

०००, हमारा उत्पाद जारी होने वाला है। 21 साल की उम्र में, मेरा दूसरा स्टार्टअप प्रोजेक्ट लॉन्च हो रहा है।

००० एक ज्ञान-आधारित सशुल्क लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म है। शुरुआत में इसमें अनुभव साझा करने, प्रोग्रामिंग और डिजाइन जैसे तीन मुख्य सेक्षन थे। भविष्य में, इसका लक्ष्य विभिन्न उद्योगों में ज्ञान साझा करने के लिए एक सशुल्क लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म बनना है। इसका उद्देश्य यह है कि अधिक लोग ज्ञान बेचकर अपना जीवनयापन कर सकें और बेहतर सामग्री बनाने के लिए प्रेरित हो सकें, ताकि उन्हें नौकरी से बेहतर आय प्राप्त हो सके। साथ ही, उपयोगकर्ता कम लागत पर उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री प्राप्त कर सकें।

लाइव स्ट्रीमिंग के साथ मेरा संबंध इस साल मार्च में शुरू हुआ, जब मुझे गुचेंगे ने ००००० पर तकनीकी लाइव स्ट्रीम करने के लिए आमंत्रित किया। एक सत्र के दौरान औसतन 800 लोगों को देखने का अनुभव बहुत ही शानदार था। कुछ अज्ञात तकनीकों को सीखना और फिर उन्हें दूसरों के साथ साझा करना।

००० में, आपको आज रात या कल की एक लाइव स्ट्रीम में भाग लेने के लिए 1 युआन से 100 युआन तक का भुगतान करना होगा। जब लाइव स्ट्रीम शुरू होती है, तो आपको एक एसएमएस प्राप्त होगा। लाइव स्ट्रीम के दौरान, होस्ट अपने ज्ञान या अनुभव साझा करेगा, और दर्शक टेक्स्ट या वॉयस के माध्यम से होस्ट के साथ बातचीत कर सकते हैं।

हम अभी एक भुगतान-आधारित पंजीकरण मॉडल का उपयोग कर रहे हैं, जहां टिकट की कीमत 1 युआन से लेकर 100 युआन तक होती है। मूल रूप से, वक्ता और सामग्री महत्वपूर्ण हैं। यदि वक्ता की पृष्ठभूमि मजबूत है और सामग्री आकर्षक है, तो महंगे टिकट भी बहुत से लोगों को आकर्षित करेंगे। यदि वक्ता सामान्य है और सामग्री में कुछ नया या दिलचस्प नहीं है, तो मुफ्त होने पर भी ज्यादा लोग नहीं आएंगे। लेकिन टिकट की कीमत फिर भी निर्णय को प्रभावित करती है। अगर कीमत ज्यादा है, तो प्रवेश बाधा भी ऊँची हो जाती है, भले ही वक्ता और सामग्री बहुत अच्छे हों, लेकिन अगर आप खुद को तौलते हैं और पाते हैं कि कीमत अभी भी बहुत ज्यादा है, तो आप इसमें शामिल नहीं होंगे। अगर कीमत सस्ती है, तो इसे आजमाने में खुशी होगी। यह एक दिलचस्प सवाल है कि एक लाइव स्ट्रीम के लिए सही कीमत क्या होनी चाहिए। हार्ड कॉस्ट के मामले में, ०००००००००००००००० की बैंडविड्थ की लागत 0.8 युआन प्रति जीबी है। एक उपयोगकर्ता एक घंटे में लगभग 2 जीबी डेटा का उपयोग करता है, जो कि 1.6 युआन है। इसके अलावा सर्वर लागत और अन्य खर्च भी हैं। महत्वपूर्ण बात यह है कि यह आय वक्ता को एक अच्छा प्रोत्साहन दे सकती है। आजकल लोगों के जीवन में बहुत दबाव है, और उन्हें लगता है कि अगर वे पैसा नहीं कमा रहे हैं, तो वे समय बर्बाद कर रहे हैं। मुफ्त में एक बार साझा करना ठीक है, लेकिन बार-बार साझा करना समय की बर्बादी है, खासकर तकनीकी और डिजाइन के विशेषज्ञों के लिए, जो बाहरी काम करने या अपनी रुचि के क्षेत्रों में शोध करने को प्राथमिकता देंगे।

प्लेटफॉर्म और स्पीकर के बीच, इस लाइव स्ट्रीमिंग आय को कैसे वितरित किया जाएगा? मोटे तौर पर दो स्थितियाँ हैं। यदि हमारा प्लेटफॉर्म प्रचार की जिम्मेदारी लेता है, तो आय को प्लेटफॉर्म और स्पीकर के बीच लगभग आधा-आधा बाँटा जाएगा। यदि स्पीकर के पास पहले से ही अधिक फॉलोवर्स हैं और स्पीकर स्वयं प्रचार करता है, तो अधिकांश आय स्पीकर को मिलेगी, जो वर्तमान में 90% निर्धारित है। इस स्थिति में, ०० लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म एक पेड लाइव स्ट्रीमिंग टूल प्रदान करता है।

क्यों डोनेशन मॉडल नहीं अपनाया जाता? अगर मोबाइल लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म और शो रूम लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म हमारे इस प्री-पेड मॉडल को अपनाएं, तो शायद बहुत कम लोग देखेंगे। जब आप बार-बार एंकर को उपहार भेजते हैं, हजारों-लाखों खर्च करते हैं, और फिर एंकर का ००००००० मांगते हैं, एंकर को बाहर घूमने के लिए आमंत्रित करते हैं, और एंकर बार-बार मना कर देता है, तो आप अंततः उसे छोड़ देते हैं। यह ऐसा ही है जैसे आप एक बार में जाते हैं, एक सुंदर लड़की को देखते हैं, उसके लिए सबसे महंगी शराब ऑर्डर करते हैं, और अगर वह अंत में आपके साथ जाने के लिए तैयार नहीं होती है, तो आप अंततः उसे छोड़ देते हैं। यह इस वास्तविकता को दर्शाता है।

हम वास्तविक जीवन में होने वाले व्याख्यानों और गतिविधियों को प्रतिबिंबित करते हैं। कई व्याख्यानों के लिए भुगतान करके पंजीकरण

करना आवश्यक होता है। लोग एक प्रवेश टिकट प्राप्त करने के लिए भुगतान करते हैं, ताकि वे उन लोगों से मिल सकें जिनसे वे मिलना चाहते हैं, और उन बातों को सुन सकें जो वे सुनना चाहते हैं। लाइवस्ट्रीमिंग ने हमें यह अवसर दिया है कि हम अधिक लोगों को उन लोगों से मिलवा सकें जिनसे वे मिलना चाहते हैं, और उन बातों को सुनवा सकें जो वे सुनना चाहते हैं, साथ ही टिकट की कीमत भी काफी कम हो जाती है।

शुरुआत में, मेरी योजना यह थी कि मैं अपने आस-पास के दोस्तों को ढूँढ़ू और उन्हें प्रसारण (प्रसारण) करने के लिए राजी करूँ, और फिर उस प्रसारण से होने वाली आय के जरिए और लोगों को आकर्षित करूँ। मेरे दोस्तों ने मेरी बात मान ली, लेकिन स्पष्ट रूप से वे सिर्फ दोस्ती के नाते ही माने थे। मुझे यह भी चिंता थी कि बाद में कोई प्रसारण करने वाला नहीं होगा, और यह प्रक्रिया टिकाऊ नहीं रहेगी। अब मैं इतना चिंतित नहीं हूँ। अगर मैं इस लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म को अच्छी तरह से विकसित कर सकूँ, और प्रसारकों को ज्ञान के आधार पर जीविका कमाने में सक्षम बना सकूँ, उन्हें समाज को उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री प्रदान करके जीविका कमाने में मदद कर सकूँ, और उन्हें अधिक मेहनत करके अधिक पैसा कमाने के लिए प्रेरित कर सकूँ, तो मैं और अधिक लोगों को प्रसारण करने के लिए आकर्षित कर सकता हूँ। यह ठीक वैसे ही है जैसे २००० ०० ने २००००० प्लेटफॉर्म को सफल बनाया, और व्यक्तिगत व्यापारियों को पैसा कमाने में मदद की, जिससे और अधिक लोगों को २००००० स्टोर खोलने के लिए आकर्षित किया।

लाइव स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म का फायदा २०२०-२१ प्लेटफॉर्म के समान है, जहां मैं दर्शकों की संख्या को बहुत बढ़ा बना सकता हूं, जैसे कि उत्पादों की बिक्री को बहुत अधिक बढ़ा देना। इसका मतलब है कि अगर स्ट्रीमर बहुत अच्छा कंटेंट प्रदान करता है और उसका प्रचार अच्छे से करता है, तो वह एक ही रात में बहुत सारा पैसा कमा सकता है, साथ ही उपयोगकर्ताओं को भी बहुत अच्छा कंटेंट मिलता है। और २०२०-२१ के फायदे से भी बेहतर यह है कि इसमें कोई वेयरहाउस नहीं है, कोई शिपमेंट नहीं है। यह अधिक सुविधाजनक और अधिक विकासशील है। वर्तमान में, २०२०-२१ ने २०२०-२१ संस्करण जारी किया है, और जल्द ही २०२१ संस्करण लॉन्च होने वाला है। डेस्कटॉप संस्करण और २०२०-२१ संस्करण भी योजना में हैं। कपया प्रतीक्षा करें।

आज रात की लाइव प्रेस कॉन्फ्रेंस में मैं हमारे इस उत्पाद के बारे में बात करूँगा, साथ ही अपनी उद्यमशीलता की कहानी, अपने अनुभवों, और सिलिकॉन वैली की यात्रा के बारे में भी बताऊँगा। आप सभी का स्वागत है! इसके अलावा, अगर आपके पास उत्पाद से संबंधित कोई संकेत हो या आप मझसे दोस्ती करना चाहते हों, तो मझे १२३४५६७८९० पर जोड़ सकते हैं: १२३४५६७८९०।

इस साल मैं 21 साल का हूँ, मिडिल स्कूल से कोड लिखना शुरू किया, कॉलेज के दूसरे साल में पढ़ाई छोड़कर काम करने लगा, तीसरे साल में महीने में 25 हजार कमाने लगा, और ₹५००००००, ₹१००, बैंकएंड, फ्रंटएंड सभी में 20 हजार से 30 हजार तक की कमाई करने लगा। फिर मैंने स्टार्टअप शुरू किया। लेकिन छह महीने बाद असफल हो गया और अब फिर से नई शुरुआत कर रहा हूँ। इन सभी वर्षों में, मैंने

हमेशा और मेहनत की है, ताकि ज्यादा पैसा कमा सकूँ, अपने माता-पिता और परिवार को वापस दे सकूँ, और एक आरामदायक जीवन जी सकूँ। अब, मैं एक ऐसा प्लेटफॉर्म बनाना चाहता हूँ, जो मेरे जैसे हजारों लोगों को सीधे बाजार से जोड़े, ताकि वे और मेहनत करके ज्यादा पैसा कमा सकें, समाज के लिए ज्यादा मूल्य पैदा कर सकें, और एक बेहतर जीवन जी सकें।

धन्यवाद सभी को!

यदि आप [मेरा गुरु](#) का उपयोग नहीं कर रहे हैं, तो कृपया नीचे दिए गए लिंक को कॉपी करके [मेरा गुरु](#) में खोलें:

<http://0.0.0.0:8000?ref=7>

कृपया लाइव स्ट्रीम में भाग लेने के लिए नीचे दिए गए लिंक पर क्लिक करें~