

李智伟：用科技改变世界

<https://lieyunpro.com/archives/290646>

Li Zhiwei ist ein sehr leidenschaftlicher junger Mann, der sagt, dass er die Welt mit Technologie verändern will.

„Ein Leben, das die Welt nicht verändert, ist für mich langweilig. Das ist der Traum, den ich mir in der zweiten Klasse der Mittelschule gesetzt habe.“

So, mit dem Ziel, die Welt zu verändern, entschied er sich im zweiten Studienjahr, das Studium vorübergehend zu unterbrechen. Zunächst arbeitete er anderthalb Jahre bei LeanCloud, bevor er offiziell seine unternehmerische Reise begann. Im November 2015 gründete er zusammen mit Ye Gucheng „Reviewcode.cn“, eine Online-Plattform, auf der man gegen Bezahlung technische Experten um Rat fragen konnte. Nach einigen bescheidenen Einnahmen scheiterte das Projekt jedoch...

Das erste Unternehmertum endete mit einem solchen Ausgang. Sollten die früheren großen Ambitionen völlig zerschlagen worden sein? Aber die Realität war anders, bei ihm war keine Spur von Enttäuschung zu sehen. „Das Team hatte Probleme mit der Ausrichtung und konnte nicht weitermachen, aber eines Tages werde ich wieder ein Unternehmen gründen.“ Li Zhiwei trat dem Unternehmen bei, das der ehemalige Vizepräsident von Jumei, Ye Fei, und der ehemalige Technische Direktor von Jumei, Yang Jun, zum zweiten Mal gegründet hatten. In seinen Augen war dies eine großartige Gelegenheit, und die späteren Ereignisse bewiesen, dass sie tatsächlich seine Gönner waren.

„Wir haben oft bis zwei oder drei Uhr morgens gearbeitet, und sobald sich die Gelegenheit ergab, habe ich mich mit ihnen unterhalten. Beide Chefs sind Anfang 30 und ein Vorbild für junge, talentierte Menschen, die viel erreichen wollen. Sie haben mir viel beigebracht.“ So beschreibt Li Zhiwei diese Erfahrung.

Im Juli 2016 wagte Li Zhiwei erneut den Schritt in die Selbstständigkeit und gründete eine kostenpflichtige Wissens-Live-Streaming-Plattform namens „Qu Live“. Vom Produktlaunch am 20. September bis zum Abend des 27. September, also innerhalb von nur sieben Tagen, überschritt die Nutzerzahl von Qu Live die Marke von 2000 und erzielte einen Umsatz von 6700 Yuan. Dies gab Li Zhiwei und seinem Team großen Auftrieb.

Qu Live ist eine auf WeChat basierende Live-Streaming-Plattform. In den Live-Streams teilen die Moderatoren in der Regel ihr Wissen oder ihre Erfahrungen durch eine Kombination aus Video- und Textmaterial, wodurch eine Art von fast persönlicher Begegnung geschaffen wird. Die Zuschauer können sich über Text oder Sprache mit den Moderatoren austauschen. Derzeit

ist Qu Live hauptsächlich in drei Bereiche unterteilt: Erfahrungsaustausch, Programmierung und Design. Li Zhiwei erklärt, dass dies erst der Anfang ist. „In der Zukunft hoffen wir, eine kostenpflichtige Live-Streaming-Plattform zu schaffen, die den Wissensaustausch in allen Branchen abdeckt.“

30 ဦးများ 10 ဦး

Bei der Gewinnverteilung wurde in den ersten Monaten von Quzhibo ein Verhältnis von 9:1 zwischen den Streamern und der Plattform festgelegt. Aus langfristiger Perspektive betrachtet, wäre es jedoch schwierig für die Plattform, dieses Verteilungsmodell aufrechtzuerhalten. Nach reiflicher Überlegung hat Li Zhibo die Gewinnverteilung neu strukturiert:

1. Im Allgemeinen wird der Gewinn im Verhältnis von 50 % für den Streamer, 20 % für die Plattform und 30 % für den Einladenden aufgeteilt. Jeder kann den Live-Stream-Link an andere weiterleiten, und wenn sich diese anmelden, erhält der Einladende 30 % der Eintrittsgelder.
 2. Wenn der Streamer ein großer Influencer ist und die meisten Benutzer vom Streamer eingeladen wurden, erhält der Streamer fast 80 % der Einnahmen.
 3. Wenn der Streamer nicht bekannt ist und die Plattform sowie die Benutzer bei der Promotion helfen müssen, wird der Gewinn zwischen dem Streamer, der Plattform und dem Einladenden im Verhältnis 5:4:1 aufgeteilt. Li Zhiwei hält diese Gewinnaufteilung für fair und angemessen. Durch die präzise Nachverfolgung der Herkunft jeder Anmeldung durch das System wird das Ticket-Einkommen fair verteilt, und diejenigen, die zur Plattform beitragen, werden anerkannt. Im März dieses Jahres hat Quzhibo endlich die Gewinnschwelle erreicht. Er scherzte: „Nach einem halben Jahr, in dem ich nur Luft und Wind hatte, kann ich endlich Fleisch essen.“

In Li Zhiwei's vision, he aims to transform Quzhibo into a Taobao for the knowledge sector. "The hosts on the live streams are like the shop owners on Taobao. These individuals don't make a living by selling products, but by selling knowledge. They delve into the most advanced knowledge in their respective fields at home and then present it to the audience in the best possible way."

Er glaubt, dass dies ein Projekt ist, bei dem alle Seiten gewinnen. Für diejenigen, die ihr Wissen teilen, können sie durch harte Arbeit schnell ein hohes Einkommen erzielen, was attraktiver

ist als ein regulärer Job. Für die Nutzer bedeutet dies, dass sie nur geringe Kosten aufwenden müssen, um dieses Wissen quasi von Angesicht zu Angesicht zu erhalten, was im Vergleich zu Live-Vorträgen viele Vorteile bietet.

Seitdem der Wind der Wissensverbreitung aufgekommen ist, sind zahlreiche Wissensplattformen wie Pilze aus dem Boden geschossen. Heute haben Plattformen wie Zhihu, Himalaya, Dedao und Qianliao bereits eine gewisse Größe erreicht, und die Konkurrenz unter den Wissensplattformen in verschiedenen Nischenbereichen ist äußerst intensiv. In einem solchen Umfeld ist es für Quzhibo (趣直播) sehr schwierig, eine Überholspur zu erreichen, aber es gibt dennoch Chancen. Erstens schafft die Live-Streaming-Form von Quzhibo ein stärkeres Gefühl von Live-Präsenz, was für Programmier- und Design-Lernende leicht akzeptabel ist. Zweitens gibt es im Bereich Programmierung und Design tatsächlich noch kein großes Unternehmen, das sich durchgesetzt hat – alle befinden sich noch in der Phase des Ausprobierens und Validierens.

Laut Berichten hat die Plattform Quzhibo bis Mitte März bereits fast 22.500 Nutzer und einen Umsatz von über 120.000 RMB verzeichnet. Im selben Monat schloss Quzhibo eine Seed-Finanzierungsrunde ab, angeführt von dem zuvor erwähnten Investor Ye Fei, dem ehemaligen Vizepräsidenten von Jumei.

Hier folgt ein Auszug aus Li Zhiweis Selbstbeschreibung:

“Unternehmertum ist mehr ein Kampf mit sich selbst. In den letzten sechs Monaten habe ich alleine Vollzeit gearbeitet, tagsüber den Betrieb geführt und abends Code geschrieben. Frontend, Backend, Moderatoren gesucht, Nutzer geworben. Ich habe auch daran gedacht aufzugeben, es ist einfach zu anstrengend, alles alleine zu machen, und ich habe nie jemanden um Hilfe gebeten. Jetzt ist es eine Herausforderung für mich, die besten Leute für Live-Streams zu gewinnen. Aber wenn ich daran denke, dass die ganze Welt weiß, dass ich ein Unternehmen gründe, bin ich auch stolz. Es wäre so peinlich, aufzugeben. Obwohl ein talentierter Freund mich ignoriert hat, werde ich unermüdlich den nächsten Top-Talented ansprechen. Eine Gruppe hat mich rausgeworfen, ich werde trotzdem in der nächsten Gruppe für den Live-Stream werben. Obwohl ich früher nicht einmal in Gruppen sprechen wollte, bin ich jetzt der Administrator vieler Gruppen. In jungen Jahren habe ich bereits ein beeindruckendes Netzwerk an talentierten Kontakten aufgebaut.”

In den sozialen Netzwerken sind CEOs, CTOs und Influencer großer Unternehmen allgegenwärtig. Der CEO von Elex, einem Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 6 Milliarden, der bekannte Self-Media-Experte Spenser, der bekannte Zhihu-Experte “Lunzi Ge”, der CEO von Magic Cube English und Hunderte weiterer herausragender Persönlichkeiten aus verschiedenen Bereichen. Alles beginnt damit, das eigene soziale Netzwerk zu erweitern. Seien Sie mutig und gleichzeitig bescheiden, um diese herausragenden Persönlichkeiten kennenzulernen, von

ihnen zu beobachten und zu lernen, damit wir selbst besser werden können.