

猎云网报道：我的创业公司趣直播

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

李智维是个很有激情的年轻人，他说他要用科技改变世界。

“不改变世界的人生对我来说没意思。这是初二时给自己定下的梦想。”

于是乎，奔着改变世界的目标，大二，他毅然决然地选择了休学。先是在 LeanCloud 工作了一年半，然后正式开启了他的创业之旅。2015 年 11 月，他和叶孤城创立了「Reviewcode.cn」，一个在线付费向技术大神请教的网站，小有营收之后，失败了……

第一次创业竟是这么个结局，之前的豪情壮志应该被打击得一塌糊涂吧？但事实并非如此，从他身上看不到丝毫的挫败感。“团队方向出了问题没再继续下去，但有一天我还会创业。”李智维加入了前聚美副总裁叶飞和前聚美技术总监杨骏二次创业的公司，在他看来，这是一个很好的机会，后来的事情也证明，他们确实是他的贵人。

“我们时常干到两三点，一有机会我就和他们聊天，两位老板都是 30 出头年轻有为的典范，教了我很多东西。”谈到这段经历时，李智维如是说。

2016 年 7 月，李智维再一次创业，一个知识性的收费直播平台——趣直播。从 9 月 20 日产品发布到 9 月 27 日晚，7 天时间，趣直播的用户数量突破了 2000，收入 6700 元，这给李智维和他的团队很大的信心。

趣直播是一款基于微信的直播平台，在直播间，主播一般以视频、图文相结合的方式分享他的知识或经历，营造一种近似面对面的场景，观众可以用文字或语音与主播交流。目前，趣直播主要分为经历分享、编程、设计三个板块，李智维表示，这只是一个开始。“未来希望能做成遍及各行各业知识分享的收费直播平台。”

趣直播采取的是付费报名的模式，虽然知识付费已经成为一种趋势，但在票价设定上，李智维还是做了许多思考。在他看来，虽然讲者、内容是吸引用户的关键，但门票的价格还是会影响用户的决策。如果票价设定的过高，即使讲师的背景和内容都很吸引人，用户也会犹豫。因此，趣直播把票价控制在 1 元到 30 元之间，其中大多数直播的票价都在 10 元左右。

利益分配方面，早期的几个月，趣直播是按照主播与平台 9:1 的比例分成。但从远的角度考虑，按照这种分配方式，平台将很难支撑。深思熟虑后，李智维重新设定了分成形式：一、一般情况下，按照主播 5 成，平台 2 成，邀请者 3 成的比例分配。每个人都可以转发直播链接给其他人，当其他人报名之后，门票 3 成便归邀请者；

二、假如主播是个大 V，大部分用户都是主播邀请来的，近 8 成归主播所有；三、如果主播没有名气，需要平台和用户帮助推广，主播、平台与邀请者之间按照 5:4:1 的比例分成。李智维认为这种分成形式公平合理，通过系统精确追踪每个报名的来源，公平地分配门票收入，认可为这个平台贡献的人。今年 3 月，趣直播终于实现了盈亏平衡，他开玩笑说“喝了半年的西北风，终于能吃上

肉了。

在李智维的规划中，他期望将趣直播打造成知识领域的淘宝。“直播的主播，就像淘宝的店主一样。这部分人不是以销售东西为生，而是以销售知识为生。他们在家钻研行业里最先进的知识，然后以最好的讲解方式呈现给大家。”

他认为，这是一件多方共赢的事业。对于知识分享者来说，他们可以通过努力，迅速获得高额收入，比上班具有吸引力；对于用户来说，大家只需花费较低的费用，就能近似面对面地获取到这些知识，相对现场讲座，有太多优势之处。

自从知识分享的风刮起之后，就有一大批知识分享平台如雨后春笋般拔地而起。如今，知乎、喜马拉雅、得到、千聊已经拥有了一定的体量，各个垂直细分领域的知识分享平台也厮杀的异常激烈，在这样的大环境下，趣直播要实现弯道超车有很大的难度，但并不是没有机会。首先趣直播的直播形式更能营造出现场感，易于被编程、设计学习者接受；其次，在编程、设计领域里确实还没有跑出一个大公司，大家都处于摸索和验证的阶段。

据悉，截止 3 月中旬，趣直播已有用户数近 22500，流水超过 12 万。同月，趣直播完成了种子轮融资，投资人就是文章开头所提到的贵人，前聚美副总裁叶飞。

以下为李智维的一段自述：

“创业更多是跟自己内心的较量。这半年，一个人全职，白天运营，晚上写代码。写前端、写后端、找主播、推广用户。也想过放弃，一个人干这一摊事太累了，也从来没去麻烦过别人，现在开口去请最牛的人来直播对我来说是个挑战。但想想世界都知道我在创业，也很骄傲，放弃了那会多么丢人。虽然一个牛人朋友没有理睬，依然要不折不饶地请下一个牛人。一个群踢了我，依然去下一个群推广直播。尽管以前连群里说话也不敢，现在成为很多群的群主，小小年纪，也算积累了不少牛人人脉。

在朋友圈，各大公司 CEO、CTO、大 V 随处可见，年收入 60 亿的智明星通公司的 CEO、自媒体大咖 Spenser、知乎大咖轮子哥、魔方格英语 CEO 等等数百位各领域的牛人。一切从升级自己的朋友圈开始，大胆同时谦虚地去认识各种牛人们，向他们观察学习，我们就能变得更优秀。”