

趣直播：首個知識直播平台

趣直播，我們的產品要發布了。21 歲的我，第二個創業項目發布了。

趣直播，一個知識性的收費直播平台。早期有經歷分享、編程、設計三個板塊。未來希望能做成遍及各行各業知識分享的收費直播平台。讓更多的人能通過銷售知識為生，更拼命地創造優質的內容來獲得比上班更好的收入，也讓用戶們通過少額付費來獲取更優質的內容。

跟直播的淵源來自於今年 3 月受孤城邀請在鬥魚上直播技術。一場下來平均有 800 人看的感覺也是很棒。掌握一些不為人知的技術，然後分享給大家。

趣直播裡，你需要付費 1 元到 100 元來參與一場今晚或明天的直播，當直播開始時，你會收到一條短信。在直播間，主播會分享他的知識或經歷，觀眾可以用文字或語音來和主播交流。

我們現在採取的是付費報名的模式，門票從 1 元到 100 元不等。本質上，講者、內容是關鍵的。如果講者背景很強、內容很吸引人，那貴一點的門票也會有很多人來參與。如果講者普通，內容沒什麼新奇有趣的，免費也不多人看。但門票的價格還是會多少影響決策。貴了，門檻也高了，雖然講者、內容很棒，但自身掂量一下，發現價格還是太貴了，就不湊這熱鬧了。便宜的話，那很高興嘗試一下。這就是一個有趣的問題，針對一個直播，定價多少合適呢。從硬成本來看，阿里雲的帶寬是 0.8 元/G。一個用戶看一個小時，會消耗掉 2G 左右的流量，那麼是 1.6 元。還有服務器成本等開支。重要的是，這部分收入可以給講者一個比較好的動力。現在的人生活很有壓力，讓人覺得沒有掙錢的時候就是在浪費時間。免費公益地分享一次還好，分享多了就是浪費時間了，對於技術、設計高手，我還不如去做個外包，或者研究點自己感興趣的。

平台和講者之間，怎麼分配這個直播收入呢。大概兩種情況，如果我們平台負責宣傳，那麼大概平台和講者之間平分收入。如果講者本來粉絲多、講者宣傳的，那麼大部分所得歸於講者，目前定為 9 成。這時趣直播平台提供了一個收費直播工具。

為什麼不採取打賞的模式呢？如果移動直播平台、秀場直播平台採取我們這種預付費模式，估計沒多少人看。當你一次次給主播送禮物，成千上萬，然後要主播的微信，約主播出來，主播一次次拒絕，你便再也離開了她。就像你走進一個酒吧，看見一個漂亮的女生，給她點最貴的酒，如果她最後不願意和你走，那你便再也離開了她。它折射的是這種現實。

而我們折射的是現實中的活動講座。很多講座是需要付費報名的。人們付費來獲得一張入場券，見到他們想見的人，聽到他們想聽的內容。而直播給予了我們這麼一次機會，能讓更多的人見到想見的人，聽到想聽的內容，又同時門票大大降低。

未來我們甚至期望做成知識領域的淘寶。直播的主播，就像淘寶的店主一樣。這部分人不是以銷售東西為生，而是以銷售知識為生。他們在家鑽研行業裡最先進的知識，然後以最好的講解方式呈現給大家。這樣比上班的好處就是，你這個月努力兩倍，馬上收入就漲兩倍。在我所熟悉的技術行業裡，至少有一部分人是能做到這樣的。一場直播 500 人，每個人支付 10 元，主播的收入

就能達到 $500 * 10 * 0.9 = 4500$ 。這比上一天班要強很多。一個月只需要提供 10 場直播，就能達到 45000 的收入。** 這是非常可觀的前景。主播要維持這麼多人看，想必在內容上要花不少功夫。所以主播通過更拼命工作，獲得更高的收入，這是符合社會根本性原理的。同時，大家一個月也只需花上 100 元，就能近似面對面地獲取到這些知識。

這麼說來，我都躍躍欲試。我爭取辦好這個直播平台的同時，也去做這樣一個主播。

一開始，我的計劃是，我去找我周圍的朋友來播，之後再靠這個主播收入吸引人來播。朋友是答應了我的，但顯然他們是看在朋友的份上。我也擔心後期會沒人來播，這個沒法持續下去。現在我則沒這麼擔心了。只要我把這個直播平台做好，讓主播開始能夠以知識為生，能夠給社會提供我優質的內容為生，能夠讓他們更拼命就掙到更多的錢，就能吸引越來越多的人來播。就像馬雲，把淘寶這個平台做好，讓個人商家掙到了錢，就能讓吸引更多人來開淘寶店。

直播平台的好處跟淘寶這個平台相似的地方還在於，我可以讓觀眾的數量變得非常多，就像把商品的銷量做得非常多一樣。也就意味著主播只要提供特別好的內容，宣傳得特別好，是可以一晚掙到很多錢的，同時用戶得到了特別好的內容。而且比淘寶的好處在於，它沒有倉儲，它沒有發貨。它更便利、更能增長。

目前趣直播發布了微信版，即將上線 iOS 版。桌面版和 Android 版也在計劃中。敬請期待。

今晚的直播發布會我將講講我們這個產品，也講講我的創業故事、我的經歷、矽谷遊玩見聞，歡迎來參加！另外如果您有任何產品意見或想和我交朋友，可加我微信 lzwjava。

今年我 21 歲，從初中開始寫碼，到大二輟學工作，到大三月入 2 萬 5，到 Android、iOS、後端、前端都能達到 2 萬 ~3 萬的水平，到創業半年，失敗之後現在再次起航。這麼多年來，我一直在更拼命，來希望掙到更多的錢，來回報父母家人，來過上舒適的生活。現在，我希望做這麼一個平台，** 讓萬萬千千像我一樣的人，直接面向市場，能夠更拼命就掙到更多的錢，創造更多的社會價值，也過上更舒適的生活。

謝謝大家！

如果不是微信，請複製下面鏈接到微信打開：

<http://m.quzhiboapp.com?liveId=7>

請點擊下面的鏈接參與直播~