

陷入秀场模式，移动直播如何突围

多数平台尚未找准盈利模式，垂直化发展及优质内容被看好

移动直播平台的火热背后，已开始面临各种各样的问题。

近日，北京9家直播平台的40名主播因涉黄被永久封禁，直播平台再一次站到风口浪尖。低俗顽症导致高质量内容缺乏、业务陷入同质化、监管难等各种现实问题正阻碍着整个行业的继续高速发展。这时，为移动直播找到一条合适的发展之路，成为关键之举。

■文/记者 胡锐 杨田风 实习生 李洋

整体陷入秀场模式

越来越多的人开始将视频直播视为颇具深耕潜力的富矿，互联网人、机构投资者，甚至是小散户，都在试图寻找属于自己的机会。

不过，业内人士指出，目前直播产品普遍面临的问题是，整体陷入秀场模式和业务同质化，在这样野蛮生长的环境下，大家似乎都还处于摸索和试错阶段。

以曾经红极一时的“花椒”为例，上线之初，为了区别于其他应用，花椒主打“全民直播”来扩大用户群体和市场——显然想要走的路是视频社交。投资人周鸿祎亲自上阵宣传亦让其一度在社交平台掀起浪花，但热闹之后用户却难以长期留存，后来不得不悄然转型为美女秀场直播——不能否认的一个情况是，这几乎是目前国内视频移动直播的多数派和“常态”。

在长沙，秀场直播、“网红经济”两年前就已开始兴起，并出现了不少小型直播平台。

记者下载了一家本土直播

多数平台尚未找准盈利模式

无论是PC端还是手机端，视频直播的大门几乎已向所有互联网用户敞开，然而这块人人都看好的巨大蛋糕，其真正的盈利模式却并未清晰。互联网的“赔本赚吆喝”仍普遍存在。以虎牙直播为例，财报显示，虎牙2015年4个季度分别营收5500万元、8530万元、8240万元和1.336亿元。但以分成和内容为主的营收成本，却分别支出了6.727亿元、8.333亿元、9.055亿元和8.073亿元，这成本里，虎牙直播的直接成本占了不小。也就是说，直播现在面临的亏损对于有着强大资本支持的平台还可以勉强承受，而更多中小直播平台则只能沦为在烧钱模式下的“炮灰”。

采访中，业内人士不约而同地提到，一些大型的直播平台面临着较高的带宽成本和主播签约成本。音频流媒体从业者李安麟算了一笔账，以最低码率800K来算，一个同时在线百万用户的视频直播平台，每

平台看到，平台驻扎的主播就有上百名，主要为女性。一间六七平方米的房间，一台电脑、一个高清摄像头、一个话筒，组成了网络女主播的工作室，“一套设备花费约在1000元。”一家包装公司的经纪人阿力介绍，网络直播平台的经营模式是通过网友购买平台内的虚拟礼物而获取收入，再按照一定的比例和网络主播分成。新人前两个月保底工资只有2000元，但做得好的艺人，公司就会拿一两百万来炒热她，为她刷钱拉人气。据了解，当下秀场直播已经将主战场从PC端搬到APP上。

米联科技作为本土一家提供直播解决方案的企业，公司总经理陈嵩直言不讳地指出，这两年的秀场直播一直处于无序发展，乱象也层出不穷。有的直播平台为了盈利，不惜一切代价用低俗的内容博眼球，“主要依托于秀场类直播，偶尔借助明星的力量来拉动平台活跃度，虽然短期内能迅速地聚集人气，但内容难以真正沉淀也让用户难以留存下来，最终只是匆匆过客。”

月仅带宽费用就高达3000万元以上。而主播成本同样不低。在游戏领域，很多知名游戏电竞主播在各大平台的争抢下成为抢手资源，主播的身价也水涨船高，许多知名主播签约底薪达到2000多万元。在长沙的秀场直播行业，也曾曝出“18岁女主播月入5万半年买房买车”的情况。

据了解，目前直播平台的收入主要来源于虚拟道具、广告、游戏分发等，如游戏、秀场主播，都有庞大的粉丝群体在背后支持，靠的是购买道具、虚拟钱币等。演艺视频直播则靠广告赞助、红包打赏，如邵雨涵长沙演唱会直播除了企业冠名外，当晚的红包打赏收入有2万多元。

不过，多数直播平台并未找到自己的主流盈利点，还处于用金钱换用户阶段，如何通过用户去变现也还是个未知数。在汤卓看来，网络直播平台归根结底都是在“收费阅读”，但要想盈利必须得建立在解决用户规模的基础之上，这无疑是需要通过长期的积累。



湖南科创公司2014年开发“咕咕”直播平台，并为直播世界杯赛事提供技术支持。 记者 彭治国 摄

未来看好垂直化发展

经过直播平台竞争白热化的发展后，可以看到，行业逐渐清晰地划分成两条路，一条是综合化，一条是垂直化。一些老牌的平台开始布局“泛娱乐化”策略，直播内容更加综合化；一些新兴的直播向着越来越多的行业蔓延，涉及电商、教育、体育、科技等领域。

谁能够在行业大潮的翻卷云涌中成功突围并取得一席之地？

“两种趋势都标志着直播的市场逐渐走向成熟与细分。”在陈嵩看来，尽管目前的直播垂直化探索刚刚起步，在行业中处于边缘配角，但是未来，直

播功能可能会像互联网一样成为标配，有望成为一种主流的营销方式。这一说法与汤卓不谋而同。汤卓进一步补充，网络直播与传统行业的相结合，当下可能是依靠传统产业的赢利点来平衡直播投入，但一旦直播形成造血功能后，将有效反哺传统产业，从而推动传统产业的快速发展。

此外，业内一致认为，视频移动直播在经历前期的秀场拉新之后，即将迎来内容竞争的时代。因为用户创造价值的根本，说到底离不开优质内容的打造。对此，虎足足球俱乐部理事长向左云已经提前

布局，他的未来蓝图是下一步在各省会城市建立“世幼杯”幼儿足球直播场地，并基于移动互联网进一步打造“幼儿健康成长社群”。

值得关注的是，在各大直播平台还在摸索如何变现时，直播已为陌陌带来真金白银，在陌陌公布的Q1财报显示，其直播业务已经产生了1560万美元收入，在整体营收占比为30.65%。业内人士指出，借助于LBS(基于位置的服务)和社交两大特质，未来用户在陌陌上看到附近商家对自家餐厅的直播，也可以看到附近商场对促销活动的直播，LBS直播营销未来可期。

直播或迎更严“门槛”

北京9家直播平台的40名主播因涉黄被永久封禁后，移动直播的规范监管再一次引发热议。

“从技术角度来讲，移动直播因为其即时性还无法做到完全监管。”湖南科创公司苏黎虹告诉记者，因为目前的技术还做不到对于主播出位的举动进行自动识别，直播视频内容监管主要还是以人工审核和网友举报为主。据介绍，一般移动直播平台会设立一个审核小组，主要的内容就是针对现在的直播房间进行监察，看有没有一些疑似出位的举动，比如涉黄、涉毒、涉政、涉枪、涉暴等，但事实上，一个直播平台峰值的时候几千个房间同时在线直播，并不是几个人的团队能监管得过来的。而且由于现在的直播基本不留存，很难进行追溯和

复查，比如某美女主播在直播过程中出现几分钟的涉黄表演，但如果在那几分钟内没有被审核团队监测到，或者被网友截屏举报，就无法对其进行相应的处罚。

因此，目前行业开始呼吁监管部门尽快出台监管制度，净化行业环境。“我建议对所有直播企业进行前期资格审核，一旦发生违规违法行为，可以有针对性的处罚。”湖南科创公司祝明先向记者介绍。

“监管部门势必会出台相应监管政策，来遏制相关违法行为。”湖南金州律师事务所律师陈平凡判断，18岁以下不准直播的规定，移动直播平台的实名认证制，以及其他更加繁琐的备案制度或将出台实施。

目前，北京市就已发布《北京网络直播行业自律公约》，公

约确定，直播进行实名认证；在所有直播房间内添加水印；所有直播内容存储时间不少于15天；对于播出涉政、涉枪、涉毒、涉暴、涉黄内容的主播，情节严重的将列入黑名单；审核人员对平台上的直播内容进行24小时实时监控等。

“随着准入门槛的提高，行业将迎来一次洗牌。”本地一名业内人士分析说，其中主播肯定会受到影响，繁琐的实名认证会导致大批轻度主播流失，最终主播会朝向职业化发展。而一些已经积累了足够多用户的平台会碾压小的平台，小的移动直播APP会更加难以为继。

“主打UGC的移动直播APP会受到较大的冲击，无论是秀场还是新闻，而一些以职业主播为主的移动直播受到的冲击会小，最终可能UGC慢慢会向PGC转化。”本地另一名业内人士说。