

# 爆红仅用两周,开启手机互动综艺元年 直播答题掀起新一轮风投热

尽管每隔一段时间互联网平台就会掘金出全新的内容风口,但从上线到爆红,直播答题仅用了短短两周,这远远比此前任何一个风口来得都要迅速。

“每天都发奖金,今晚9点就发10万……我撒币,我乐意。”这段话是王思聪1月3日为直播答题类App《冲顶大会》发布的一则宣传微博,当晚答题参与人数达到了25万人,第二天《冲顶大会》冲上了App Store排行榜的第7位。

## [惊奇] 直播答题诞生

估计大部分人没有意识到,王思聪的这条微博引发了直播答题里的烧钱大战。紧接着,周鸿祎、奉佑生、张一鸣纷纷携旗下《百万赢家》、《芝士超人》、《百万英雄》杀入战局,目前参与玩家仍在不断增加,平台设定的场次和奖金水涨船高,各类营销花样持续翻新。

在梅花天使创投创始合伙人吴世春看来,它的火爆意味着开启了手机互动内容元年。

直播答题是一种全网用户可以直接参与的益智类答题节目形式,用户通过在指定的时间内打开直播,并答对所有题目即可平分奖金。

答题获奖的概念并不新鲜,多年前的《开心辞典》到如今《一站到底》都曾颇受关注,也面临同质化严重、娱乐性过度和商业化严重的问题。

不论《芝士超人》,还是《冲顶大会》、《百万英雄》等,近半个月上线的6款同类型直播答题节目,都有着优于传统益智答题类节目的地方。

## [模式] 开启手机互动综艺元年

从答题到成语接龙,从综艺到音乐、旅游、文化、教育,从UGC(用户原创内容)到PGC(专业生产内容),手机互动内容的风靡是否有机会颠覆传统综艺节目,亦或者重塑直播江湖?投资了果酱直播、布局了东南亚、日本多家直播平台的梅花天使创投创始合伙人吴世春表示,直播答题意味着开启了手机互动综艺元年,将会启发更多人去参与和设计。

目前,上线半个月,多家平台获得了“金主爸爸”青睐。趣店1亿元赞助《芝士超人》;《百万赢家》与美团广告合作,美团获得包括主持人口播、直播间冠名和答题植入等权益;《百万英雄》在问题中植入了今日头条自家产品“悟空问答”等,通过植入广告等形式实现了流量变现,意味着直播平台花出去的钱,由广告主来买单,平台、广告主、用户三方各取所需,形成正向循环。

不过,微影资本创始合伙人唐肖明认为,直播答题是一个小的产品形态,可能不构成一个商业模式,形成单独的流量中心。这类应用的目的是慢性沉淀和拉长市场,或者加大消费。

## [竞争] 用内容争取观众

“目前来讲,最大的问题就是这么多平台进来混战之后,可能会加速我们新内容的研发速度。”《冲顶大会》创始团队成员李波介绍,现在答题只是《冲顶大会》上线的第一款内容,后续还包括音乐、文化的互动内容。“我们希望所有的内容都是高沉浸式的,就是观众从头到尾能够一直参与进来。”

“第一,节目制作方越来越重要,平台方在里面参与分成,可能会争夺未来越来越多创意方的内容。”吴世春认为,如果把美国当作一个汽车社会,

## [前景] 颠覆传统综艺生态

直播答题及未来的互动内容,基本可以理解为参与性更强的节目,变现方式主要以广告客户为主,包括冠名、口播、开发品牌专场,直播答题还可以通过复活码、延时码等游戏规则的设置,延伸出游戏一样的变现空间。

企鹅智酷发布的《2017年中国直播行业生态报告》显示,下一阶段直播将全面渗透各类垂直领域,称为“直播+”,且将不单单停留在垂直内容的表现形式,更会拓深至垂直领域的业务层面,成为垂直领域开展业务的服务工具。

互动内容的兴起,进一步打破原有的生态平台,一方面原有的电视台综艺面临颠覆;这与台原本就大幅亏损的现状有关,随着手机互动内容的增多,广告商的选择余地更多。

在SMG做过战略顾问、响当当-

中国其实是一个智能手机社会。中国可能到五六线城市的年轻人和大爷大妈使用智能手机参与的热度很高,所以任何好产品和节目,在智能手机上面,如果能够被打爆,广告主有很强的付费意愿。

“直播答题,可以认为是手机上综艺节目的元年,或者是一个启发性的事情,启发很多人去参与、去设计,原有的卫视综艺节目的团队还会大规模的迁移到这种产品上去,为它去想象和设计节目。”吴世春说道。

笃影文化传媒机构CEO孙煜跟不少卫视高管相熟,他不久前向记者透露,据不完全统计,2017年一二线卫视综艺的投资,就是招商亏损率达到90%,这比2016年差不多80%亏损还要严重。

吴世春说,线上化是更合理的一个趋势,因为中国综艺节目首先完成了超越港台日韩制作水准的过程。其次卫视和直播平台都有完善的用户体系、付费体系、广告产品及制作能力,从卫视往线上的过程,线上节目试错成本很低,内容可行,流量提升,很快就能完成mvp的验证。

另一方面,直播平台面临重塑。内容决定价值。而一个小工具、小产品是否还有机会成为平台,发展出商业模式,唐肖明认为这完全取决于历史机遇,取决于产业留下的出口机会。

■综合新华网、中国青年网、经济观察报

