



黄稚云
Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务

免费热线:

(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱
最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

zhiyunmediator@gmail.com

秀场直播“幸存者”迈入流量陷阱

唐岩曾在知乎上回答过这样一个问题,“如果VC问到腾讯跟进了你的创业项目你该怎么办?”,他给出的回答是:“直接告诉这个VC,这类傻逼问题,你懒得回答!PS:我就是这么干的!”

那是2011年末,回答这个问题的时候,唐岩的陌陌才刚刚上线4个月。从他的这句话中可以看出:年轻、桀骜、自信满满。

转眼9年时间过去,陌陌、映客甚至YY等秀场直播的“老将”,在经历“千播大战”之后也迎来了这一问题中的尴尬时刻:现在腾讯、阿里已经出手了……

“老将”逐渐凋零

当年的唐岩,确实在腾讯主导的社交市场中做到了用陌生社交杀出一条血路。不过,9年后的今天,陌陌却已经难以抵挡快手、抖音以及斗鱼、虎牙、淘宝直播等新老对手的侵袭。

9月3日,陌陌公布2020年第二季度财报。财报显示,报告期内公司实现收入38.68亿元,同比减少6.85%;归属于母公司股东的净利润4.56亿元,同比减少37.69%。其中,陌陌一直以来最主要的现金牛——直播业务再度出现下滑,营收同比减少16.03%至26.03亿元。

虽然一直顶着陌生人社交应用的称号,但一段时间以来直播都是陌陌最重要的收入来源。即便是在直播收入大幅减少的当下,其在总营收的占比也超过67%。更为重要的是,在流量日渐稀缺的大背景下,陌陌的MAU(月活用户)已经开始出现下滑,数据显示截至6月陌陌的MAU为1.115亿,去年同期为1.135亿。

财报不尽人意,带来的直接影响就是股价跳水,财报发布当天陌陌股价暴跌15.7%,随后几天依然持续下行。截止美东时间9月8日收盘,陌陌的股价仅为14.61美元。而上一次陌陌股价在15美元左右徘徊,还要追溯到2016年。

当然陌陌并不孤单,映客、YY这两个国内直播领域的“老人”,在国内直播市场也与陌陌走着类似的道路。

曾经顶着“港股娱乐直播第一股”的映客,上市两年来股价伴随着业绩的逐年下滑也在不断走低,迄今为止股价下跌已经超过80%。目前映客股价长期徘徊在1港元左右,最低曾经下探至0.88港元(堪称仙股)。

在此前映客发布的半年报财报中,显示截至2020年6月30日公司的整体营收为22亿元,同比增长48%,环比增长24%;经调整后净利润8300万元。按理说同比实现扭亏为盈,是映客相当长时间以来难得的一个好消息。不过这样的财报表现并没有给资本



市场带来多大刺激,普通股民兴奋的同时,其股价依然波澜不惊。

静观去年映客的经营情况可以发现,2019年映客总营收为32.69亿元,较2018年的38.61亿元减少了15.3%。经调整后净利润7150万元,同比大幅下滑了88%。在这样大幅下滑的基础上,今年上半年的一丝回暖,显然不足以给资本市场带来强大信心。

这其中,可以看到从2016年~2019年,映客的主业——直播收入分别为43.26亿元、39.18亿元、37.3亿元和31.76亿元,呈现出了逐年下滑态势。而今年上半年映客的直播收入仅为13.87亿元,更远低于去年同期。

至于另外一个国内直播界“活化石”——李学凌的欢聚时代,则开始依靠海外业务来拉动业绩,国内市场近乎停滞。

很长时间以来欢聚时代的财报都是由YY、虎牙、BIGO共同来支撑的,不过今年4月腾讯成为虎牙最大股东并将其业绩并入集团财报后,虎牙的数据就不再出现在欢聚的成绩单上了。至于剩下的YY和BIGO,则呈现一进一退的状态。

二季度YY和BIGO的营收占比分别为47.6%和52.3%,而上季度数据如果将虎牙的营收剔除在外,二者的营收占比分别为52.2%和47.8%。显然,YY的营收占比正在逐渐下降,而主打海外业务的BIGO则呈现稳步上涨。

2019年一季度开始,BIGO业绩被欢聚时代纳入财报,6个季度下来BIGO的营收从3.96亿元一路涨至30.6亿元。而YY的营收则是从27.5亿元变为了27.8亿元,一年多时

间几乎是原地踏步。

老将们的步伐放缓,某种程度上可以说是巨头的倾轧,但更是时代的无情。

落伍颓势难挽

流量是一切生意的基础。当年直播火热的时候,直播平台是吸引流量的重要入口,但如今属于直播的时代已经过去。

根据Trustdata此前发布的报告显示,早在2018年,短视频行业的DAU、日均启动次数、用户日均使用时长就已超过视频直播领域。短视频用户在2018年的日均使用时长为87分钟,是视频直播行业日均时长的两倍多。

有了流量加持,短视频平台的业务拓展也就水到渠成,所以我们看到抖音、快手成为了现阶段最热门的秀场类直播平台。另外,流量影响的不仅仅是平台,主播同样是跟着流量走的。

对于主播以及他们背后的众多公会、MCN机构而言,哪个平台流量更高,意味着得到的曝光和接触的用户数量越多,而观众数量直接影响到的是收入。

在直播这个生态链中,平台、主播、用户是相辅相成的,平台吸引主播、主播吸引用户、用户反哺平台。对于陌陌、映客等秀场直播平台而言,抖音、快手的杀伤力是跨平台的,尽管唐岩在此前的财报电话会议上表示:“抖音和陌陌的用户画像很不同,抖音虽然对直播有所加强,但到目前为止并没有产生实质影响。”

从现实情况来看,无论对于主播还是公会,抖音、快手这样的高流量平台都具有更大的吸引力。

而来自直播领域自身的威胁,同样不容小觑。前不久斗鱼和虎牙合并的消息一度刷屏,或许这正是大股东腾讯的思考——像当年整合出腾讯音乐(TME)一样,将目前旗下各个游戏直播平台整合,达到减少内耗的目的。

虽然腾讯整合斗、虎之后不代表游戏直播这个垂直领域的竞争就会消失(快手和B站同样虎视眈眈),但短期来看快手们还威胁不了腾讯在这一领域的优势。新格局下,游戏直播、秀场直播本就模糊的界限更加融合,斗虎新平台对陌陌、映客们的压力可想而知。

对此,相关互联网行业分析师对懂懂笔记表示:“相较于游戏直播,秀场直播在内容可持续性是有一定劣势的,很容易造成用户的审美疲劳。所以如果没有流量的持续加持,后期增长可能会相对乏力。”在他看来,目前陌陌、映客这些独立平台的背后都没有巨头的加持,流量增长放缓是它们最严峻的问题,“而且从目前来看这几位玩家也不太愿意像游戏直播圈那样进行整合,而是更愿意自起炉灶。”

至于直播也困于直播是现在陌陌、映客们的隐痛,乘着直播的风口快速成长至今,它们在营收上正在呈现过度依赖单一业务的尴尬。在短视频平台快速崛起,收割流量之后,陷入增长停滞的秀场直播也变得更加危险。

陌陌、映客也都明白这一道理,也在试图通过多元化来改善自身的营收结构。

目前,映客和陌陌的重点是社交,而欢聚时代的重点则是海外市场。从实际效果来看,也只有欢聚时代在海外市场获得了一定成绩,映客和陌陌在社交领域的突围依然显得有些挣扎。

近年来,映客和陌陌分别收购了社交应用“积目”和“探探”,加大在陌生人社交领域的布局。同时二者还尝试了包括声音社交、视频社交、婚恋社交等等一系列方式,但从最终的实际效果来看都不太理想。

对此,上述行业分析师对懂懂笔记分析指出:“在互联网领域社交是一个永远时髦的行业,但也是最难的行业。社交永远都会存在,且永远有机会,只是产品形态在不断地改变。”可以说,从本质上抖音、快手甚至B站这些平台都可以算是互联网社区,也可以看做连接用户的产品。这其中,相较于其他平台靠算法推荐的填鸭式做法,陌陌和映客现在主打的陌生人社交其实是一个相对低频的存在,“其商业模式一开始成就了平台,但后期也在一定程度上限制了自身的体量。”

(上接第32版)通过对比,我们会发现鲲鹏计算产业生态建设的方向与四川数字经济布局策略不谋而合。因此,鲲鹏计算产业生态建设在技术上将为四川数字经济筑就坚实的技术底座,因而在相同的发展方向上,能够为四川数字经济产业发展产生极大的推动力。

举例来说,成渝双城的数字经济建设互动,是四川数字经济发展的一个重要举措,其核心在于重庆两江新区和四川天府新区的互动。而四川天府新区设立了鲲鹏天府实验室,同时重庆两江新区也引进了鲲鹏计算产业创新中心。在鲲鹏计算产业生态内部,鲲鹏计算产业生态能够让合作伙伴强化专业能力,获得差异化竞争

力;生态伙伴为鲲鹏计算产业生态提供更好的产业理解,实现技术与业务的融合。鲲鹏产业生态成员内部的这种合作融合关系,无疑将拉近重庆两江新区和四川天府新区的互动,促进成渝双城的数字经济建设。

由此也可以看出,鲲鹏计算产业生态建设带来的影响,不仅仅局限在成都,而是以成都为中心,辐射到整个四川乃至大西南地区。

这样,鲲鹏计算产业生态建设对于四川省数字经济行业增长就有直接和间接两重作用。

从直接作用来看,到2025年,成都鲲鹏计算产业规模将超过500亿元,成为全

国领先的鲲鹏软件生态基地、鲲鹏硬件制造基地和鲲鹏应用示范基地。从间接作用来看,鲲鹏计算产业生态将对四川数字经济总量超越2万亿元的目标,起到极大的促进作用。再从新基建的角度来看,新基建的本质就是利用云计算、5G等新技术,增进传统企业的运营效率,以及数字化政府的治理水平。因此鲲鹏计算产业生态对于四川数字经济的价值,并不局限于数字经济产业本身,而且会通过数字化转型提升政府和传统产业的运营效率。由此所带来的间接价值,远超2万亿。

这样,鲲鹏计算产业生态对于四川数字经济行业的杠杆促进作用,就凸显为做实500亿,撬动2万亿,辐射2万亿+。

当鲲鹏计算产业生态的杠杆作用越来越明晰之时,我们却还有一个问题有待时间来回答。这就是:鲲鹏计算产业生态如此强大的杠杆作用,会以什么样的加速度释放出来。

鲲鹏计算入川,依托鲲鹏计算平台的核心能力,将构建起“平台+生态”的计算产业战略,成为各行业合作伙伴的“黑土地”。同时,华为将联合鲲鹏计算产业生态伙伴,在2~3年内完成“行业打穿”,即适配于所有主流应用场景。

由此而形成的鲲鹏计算产业生态,将从直接和间接两重作用上对四川数字经济行业起到促进作用。鲲鹏计算,已经成为四川数字经济的新动能。