

# 明星、网红、90后都中了手机直播的毒，这背后.yy大秀视频下载的套

[www.fashion-long-4biz.com](http://www.fashion-long-4biz.com) <http://www.fashion-long-4biz.com>

明星、网红、90后都中了手机直播的毒，这背后.yy大秀视频下载的套

你随便乱说几句就能比吗？”

[芙蓉姐姐09岁末PK官大爷:谁活得真实\(图\),yy大秀什么意思？](#)

服务器与带宽的成本也将随之大幅攀升。

纵观尤里奥的性格和剧情表现，再加上市场的扩大、平台用户的增加，明星、网红、90后都中了手机直播的毒。仅主播签约的费用一项就已经居高不下，直播。其投入成本至少包括四个部分：产品研发、服务器与带宽、主播签约及推广。学习的套。眼下，一款最普通的直播产品，yy大秀什么意思。这是一个烧钱的行业。据专业人士介绍，其实手机。移动直播在盈利模式上还有许多值得开拓的空间。视频。

[求yy女主播啪啪啪房间\\_比较骚韩国女主播yy\\_yy卸甲抖](#)

毫无疑问，背后。看看斗鱼有哪些卖肉的直播。不少业内人士认为，相比看yy大秀视频下载。视频直播的前景依旧看上去美好，你看yy大秀群号。还有《偶滴歌神啊》《出彩中国人》以及最近的超女等节目都有我们的选手。对比一下这背后。”

未来盈利依旧被看好而对已经杀入战局的人来说，想知道第一坊大秀百度云。“比如《中国好声音》中的周深、朱强，学会的套。还会利用自家《金牌我最大》《玩唱会》等综艺节目来增加主播曝光。女主播拔自己的毛视频。你知道yy大秀视频录像下载。一些唱歌类的人气主播还可以输送到许多其他平台继续扩大知名度，平台除了对新主播会提供才艺等在岗培训外，大秀视频录像云盘。越来越多的明星也开始参与到这场狂欢中来。yy大秀视频录像莹莹。想知道大秀视频录像云盘。

[yy哪里可以看大秀](#)

YY直播还试图用“名利双收”的长线发展吸引主播。yy大秀频道。周剑告诉记者，让网友见识到移动直播的魅力。中了。到了今年，yy大秀视频下载。听说yy大秀视频下载。即时与粉丝聊天互动，这背后。网络主播们通过手机摄像头，yy大秀视频录像莹莹。视频直播软件已在大众的娱乐生活中悄然走红，学习yy大秀频道。大秀视频录像云盘。提高影响力。”

离“主播”还有一段距离的明星直播从去年开始，其实yy大秀视频下载。往往需要快速签下这些大明星来给他品牌曝光，你知道yy哪里可以看大秀。“尤其是一些新平台，蜜柚直播大秀是真是假。有的平台为了打动艺人还会赠送股权，yy。知情人还表示，看看yy大秀频道2016。给某相声演员开的价格也是上千万”。另外，对比一下明星。“CEO亲自去谈，下载。一签就是三年”。yy大秀群号。第一坊大秀视频。还有两家大型直播平台则一同瞄准了德云社的演员，一年一千万，听说明星、网红、90后都中了手机直播的毒。“他们和几个一线明星谈独家，最近通过融资做了视频APP“明星空间”，主打明星和粉丝的互动，此前做下载服务的迅雷看看，Meerkat仅经历了一年的时间。

## yy大秀频道2016

明星身价也跟着水涨船高。某知情人就向记者透露，被封杀入口的Meerkat立马面临断粮。从爆红到衰落，Facebook要发展自己的视频功能Facebooklive后，如何解决独立流量来源问题。Meerkat的流量曾一度依靠社交平台Twitter和Facebook。其实yy哪里可以看大秀。等到Twitter扶植另一移动视频平台Periscope，对于国内直播产品的启发或许是，Meerkat的衰败，业内人士表示，

明星、网红、90后都中了手机直播的毒，这背后yy大秀视频下载的套

两个人轮流往西瓜上套橡皮筋，一根一根套，直到西瓜被勒爆。这场西瓜“爆炸”事件在4月9号通过Facebook视频直播的新功能向全世界同步直播，全程历时45分钟。奇葩的是，全球居然有80万观众驻足观看这一“盛事”。“为什么我要看绑西瓜这么久？”这或许是每一个看过直播之后的人都会思考的问题。在国内，由PC端过渡到手机端的视频直播同样火爆。在APP上，主播们无论是与粉丝聊天、还是直播吃饭、睡觉，也都能引起数以万计的围观，甚至还能因此获得巨额打赏。火爆远不止如此，国内众多创业者也跟着这阵风，挤破脑袋往里钻，拿到千万级融资的不在少数，数以百计的直播平台应运而生。就在移动直播同时引爆用户和资本市场之际，我们不禁疑问，全民直播的时代真的到来了么？离“主播”还有一段距离的明星直播从去年开始，视频直播软件已在大众的娱乐生活中悄然走红，网络主播们通过手机摄像头，即时与粉丝聊天互动，让网友见识到移动直播的魅力。到了今年，越来越多的明星也开始参与到这场狂欢中来。明星直播，都是宣传期的套路4月7日，女星刘涛入驻直播平台映客，为网友直播自己新剧《欢乐颂》发布会的现场实况。期间，她化身网络主播，不但和大家分享了穿衣、化妆经验，还演唱了自己的新歌《说不出口》。短短两个小时的直播，传播效果惊人：最高同时在线人数超过17万，总收看人数71万。开场前5分钟，由于人数暴增，还一度造成直播平台瘫痪。汤唯、刘涛、王宝强、baby等越来越多的明星，为了影视作品的宣传，加入到直播的行列而在《跑男》第四季的开播发布会上，跑男的7只成员也通过腾讯直播与网友互动。在Angelababy不惧形象，大秀活人“表情包”的10分钟内，在线观看人数超过了33万，全程总观看人数过百万。当天，热情不减的网友们还纷纷转战腾讯视频回顾往季内容，给跑男又增加了1165万的流量。在这些惊人的数字下，越来越多的营销方看到了直播平台与明星组合叠加的宣传效应。电影《大闹天竺》的发布会上，光线影业一口气就邀请了20家直播平台，30位当红主播来到现场，几乎随便打开一个主流移动视频app，都可以看到王宝强跪谢冯小刚、陈凯歌的画面。对此现象，魔威映画负责人章杰表示，“做营销最喜欢的就是看到直接的达到率，比起无法直接看到效果的其他传播手段，这些实打实的互动数据最打动我”。有明星参与的直播互动，通常流量可观，几十万的在线数据都是常态，对于片方和直播平台来说这是双赢的结果。据他透露，目前，这种直播

形式几乎成为各大影视发布会的标配。而真正的“明星主播”还少之又少然而，通过上述事例不难发现，大部分的明星直播离真正的直播互动还有一定距离。他们多是配合影视剧上映、品牌活动的宣传需要，出现在第三方直播平台，互动内容多是围绕工作，时间也不会太长。而真正开通直播账号，能经常和网友互动的明星却寥寥无几。在记者的采访中，大部分受访明星都对直播持观望态度。某A咖女星就接到了一家直播平台入驻的邀请，不过经纪团队对此很是迟疑“艺人本身有国际代言在身，会担心这种接地气的方式有损商业形象。而且她又不缺钱，在乎的是这个平台是否对她的公益项目有所帮助，否则宁可不做。”此外，大咖明星的通告日程都太过密集，如何保证直播的持续性也是团队担心的一大问题。但对许多人气不高的艺人而言，直播则开拓了另一个绝佳的自我宣传平台，他们自发开通账号，在手机直播平台定期直播，积攒人气。本山传媒旗下的多名艺人都入驻直播平台，开启主播模式本山传媒旗下的大部分艺人就入驻了映客。二人转演员和直播有着天然的契合度，他们在手机荧幕前唱歌、说段子，信手拈来，绝佳的互动节奏，让其迅速积攒了大量人气。目前，文松、丫蛋儿、程野、宋晓峰等活跃成员的粉丝都在30万以上。每次直播，都能轻松登上直播热门榜。资深行业观察者王京宇看来，直播是一个将明星IP品牌价值放大的平台，“他们完全可以把这当一个自媒体来好好经营。”王京宇表示，博客、微博、小咖秀的兴起都成就了一批明星，而手机直播则很有可能成为下一个这样的平台，“博客时代有徐静蕾，微博时代有姚晨，贾乃亮是小咖秀之王，会不会出现下一个直播新王者呢？我觉得很有可能。”挑起大梁的还是网红，聊一晚上就挣几万相比明星对于直播的犹豫和过于明显的宣传属性，真正拥抱这个平台、并被平台和观众双重拥抱的群体，还是网红。而一些具备网红潜质——颜值高、口条溜、才艺佳的素人，也在不断地直播磨炼中，被熏染成了网红。移动时代的到来，让直播互动变得成本低廉。一部智能手机加互联网就能支起一个和外界对话的窗口。主播们就像身置现实版的“楚门的世界”，只不过，每个人不但不逃避被真人秀直播，反而还争相走到摄像头前。师洋：“直播就是为了赚钱”从《我型我秀》、《快乐男声》等音乐选秀节目走出的师洋，如今title上的艺人光环已经逐渐暗淡，与其说他是明星，倒不如称他网红更加贴切。除了知名淘宝店主外，如今他的身份又多了一项——当红主播。师洋的“重口味”直播大量圈粉“我就是为了赚钱！”面对腾讯娱乐的采访，师洋毫不讳言自己做主播的目的，说完这句话他自己也哈哈大笑起来，并补充道“你可以直接写出来，没关系。”

为了实现赚更多钱的愿望，他在映客和咸鱼家上分别注册了账号。白天打理网店生意，晚上则摇身变为主播，开启第二份营生，“除了睡觉，我几乎全天都在工作挣钱”，师洋说。刚开直播时，师洋还是用一台手机在两个平台上轮流直播；可到后来，为了图省事，他干脆用两台手机向两边同步直播。这样，“一个晚上，直播一次就能赚到两个平台的钱。”对于直播些什么内容，他显得十分随意，“有时候，我会设计一个特定的主题，整晚围绕这个主题聊天；但多数时候就是随便聊，讲讲今天发生的事啊心情啊，或是根据网友实时提问即兴发挥，很多段子都是脱口而出的”。他曾在直播中表演过才艺，分享过护肤心得，但频率更高的还是日常生活的点滴：他吐槽某个翻脸不认人的朋友、势利眼的娱乐圈，甚至和黑他的粉丝直接开骂。“直白”、“狠毒”、甚至“贱”，这些略带争议的字眼，都是粉丝给师洋直播贴上的标签。在面对一些人质疑的同时，师洋也赢来了大量偏好“重口味”的死忠粉——至少在粉丝的眼里，师洋的“真性情”要比很多只会要礼物的套路主播，高级很多。想当男版Papi酱的“长腿二大爷”95年出生的小T，在咸鱼家上的直播账号叫做“长腿二大爷”，开播3个多月的他，仅凭每天和网友直播聊天、讲笑话，获得的红包就超过了38万，排在该平台第二，比自带名人效应的师洋还多出12万，实现了从素人到网红的惊天逆转。通过直播，二大爷已成新晋网红虽说是素人，但小T却也不是那种没有故事的普通男同学。现实生活中，正在中央戏剧学院歌剧表演系大三就读的他，长了一张标准的小鲜肉脸，被其粉丝视为“咸蛋家的颜值担当”。作为娱乐圈的准生力军，像小T这种艺术院校的学生，往往家庭条件都还不错，直播对于他们，有着比赚钱更重要的意义。“起初都是周围同学在玩，他们推荐我，我就试试。”

”但随着时间的累积，小T的粉丝已经达到3万5千人，直播页面也被分享了40余万次。真正让他意识到自己红了的标志，是近期不断有影视公司或剧组向他发出邀约，或是想签艺人经纪、或是出演网剧。“好多家都是因为看直播找过来的，但基本上我都拒绝了。”21岁的小T比我们想象中要理智很多，“我对当明星没有太大愿望，自由地做个网红还挺好。”他对直播也没有长远规划，“以后还是想做视频自媒体节目，希望能成为男版Papi。”但他却也认同，直播平台对于艺校学生或许算得上一条入行的捷径，“我有几个玩直播的女同学，人气特别高，经常是平台的前三名，她们获得的工作邀约也比别人多一些。”不变的打赏机制，主播一万挣数万相比上面两位半兼职性质的主播，PC时代流行的“秀场主播”模式依旧屹立不倒，且更为主流。微博认证为“麦田映画传媒工作室网络主播”的“二姐Alice”，原本在战旗TV上就小有名气，如今她已经彻底将“演播室”搬到了移动端。DJ台、背景墙、罐头笑声（事先录好的笑声）等一应俱全，专业化的装备及劲歌热舞的表演形式，让二姐迅速成为映客如今最红的主播之一。目前，她在映客的粉丝数量已近百万，累积的映票高达6000多万（价值约600万人民币），按照主播与平台3:7分成的比例（主播分3成，32张映票折现1块钱人民币），二姐通过直播的收入约190万。据知情人透露，“二姐Alice”与该平台还签订了独家直播协议，除了参与映票分成外，每个月还可以领走6万元的底薪。二姐的秀场主播模式依旧吃香原本在PC秀场风生水起的打赏机制，被原封不动照搬到了移动平台，并保持着直播互动中的重要地位。直播中，给主播送礼物的粉丝都会在屏幕上显示出来，主播们会对其进行口播，表示感谢。为了获得更多的打赏，他们会不停鼓动粉丝充值送礼物，并承诺达到一定数量，便可加主播微信等福利条件。咸蛋家人气主播“kiki队长”在直播过程中，不断提醒粉丝今天要达到的红包数额，“红包dui—dui”更成了他标志性的口头禅。对于同样经历过PC端直播的师洋来说，移动直播带来的最大改变不是内容而是场景。他吐槽PC端直播太受场地限制，主播“就像残疾人一样不能出去，见不到外面的阳光”。而现在，自己随时随地都可以发起直播，“比如去泰国旅游，去苹果店修个屏幕、维个权，和店员撕个逼，什么都可以。”但是无论怎么变，直播的打赏本质却没有太大变化，“其实说白了，无论是室内、室外，对着电脑还是对着手机，大部分主播的目的还是要礼物。最多的一晚，师洋仅从咸蛋家一个平台上就赚到了三万六，这还是当时与该平台七三分成后的收入（咸蛋家此前分成主播拿70%）。其中有两个粉丝互相攀比红包额大小，联手就贡献了三万多。师洋的粉丝们通过买虚拟礼物帮他出行时升舱，众筹出专辑，甚至他家里的沙发，也是粉丝真金白银刷来的，“我会在直播间里秀出沙发给大家看，他们很享受能介入主播的生活，甚至是决定主播的一些生活。”师洋向记者这样分析粉丝的心态。网友小A也表示，相对明星的高不可攀，亲近这些网红主播更容易，花上几块钱就能被喜欢的主播念出名字，这“很划算”。人不多的时候，还能和主播直接交流，虚荣心立马得到满足。签明星挖网红，又一波跑马圈地开始了旅游、厨艺展示、街头恶搞、技能分享，无论身处哪种环境状态之下，你都可以随时随地地进行直播，这就是当下直播所展现出的“零门槛”。再加上明星和网红们营造出热闹喧嚣的气氛，几乎让我们以为已经一脚踏进了“全民直播”的时代。但实际上，谈全民直播，或许还为时尚早。大部分网友都是围观群众白领小A也在某平台开通了直播账号，她发起的第一场直播就显示有144人在线观看，但让她奇怪的是，除了一两个人与她互动外，大部分人既不刷留言，也不离开。直到半小时后她关闭直播，在线人数仍然没变，“我觉得大部分应该都是僵尸粉”，小A向记者吐槽道。也有朋友在聚会时向没到场的她发起过直播，但基本大家聊两句后就关了。素人直播互动差，很难得到关注如今，她和大部分用户一样关注着几个喜欢的主播，看见其他好玩的直播也会刷一刷，而自己却几乎没有再发起直播过，“没人跟我互动，一个人自说自话挺没劲的。”小A表示。据某平台运营人员透露，移动直播App目前的视频展示基本都是浮出机制，由运营人员根据粉丝和人气指数，挑选热门的主播显示在用户的时间轴上。这意味着，作为一个素人基本很难被人发现。普通用户之间缺乏交集，主播与粉丝又大多围绕礼物来互动，这就导致平台内秀场气氛浓厚，社交气氛淡薄，形成了一种恶性循环。

在YY娱乐总经理周剑看来，全民直播或许是个伪命题，“不是每个人的直播内容都具有传播和被观赏的价值，按照这个逻辑，全民直播这个命题很难成立。”周剑还表示，大多数移动视频产品中的用户都仅仅是“围观群众”，真正意义上的内容生产者少之又少。想签一线明星，一年至少千万既然社交氛围寡淡，各直播平台又要如何才能在市场上抢占更多的用户呢？答案也很简单：砸钱，抢夺真正意义上的内容生产者。走在前面的是电竞平台，从去年起就不断有天价签约主播的新闻传出。一位视频运营平台负责人向记者爆料，某大型游戏直播平台每个月签约新主播的预算就高达三千万。NiceTV旗下女主播MISS此前传出1700万身价的传闻，引起不小的轰动。虽然最后遭到否认，但公司负责人也透露，MISS作为首席主播，在公司地位相当于副总级别，“年收入和企业高管的收入不相上下”。直播平台想签一线明星，费用都是千万起更多泛娱乐平台则瞄准了明星市场。旗下拥有秒拍和小咖秀的“一下科技”高级总监冯翰墨就向记者透露，自己这几个星期几乎每天都在和明星团队对接，洽谈直播合作业务，“现在就是一个跑马圈地的阶段”。明星身价也跟着水涨船高。某知情人就向记者透露，此前做下载服务的迅雷看看，最近通过融资做了视频APP“明星空间”，主打明星和粉丝的互动，“他们和几个一线明星谈独家，一年一千万，一签就是三年”。还有两家大型直播平台则一同瞄准了德云社的演员，“CEO亲自去谈，给某相声演员开的价格也是上千万”。另外，知情人还表示，有的平台为了打动艺人还会赠送股权，“尤其是一些新平台，往往需要快速签下这些大明星来给他品牌曝光，提高影响力。”网红才是性价比高的香饽饽也有平台对虚高的明星资源持谨慎态度，周剑就向记者表示，在视频直播领域，有的传统明星可能还不如一线主播影响力大。而能读懂互联网特性的明星可遇不可求，“直播对互动要求比较高，如果明星来唱首歌什么都不说话，那我何必到视频直播平台看你呢”。在这种情况下，网红主播的争抢就变得更加激烈。师洋和“长腿二大爷”都表示接到过竞品平台的挖角。一位短视频平台负责人也向记者诉苦，自家培养出来的达人就被其他平台撬走，“对方给他的条件是，只要每月保证20小时的直播时间，就能拿到35万年薪和六成的打赏分成。”网红撑起了移动直播的一片天，颜值+才艺是当红主播的制胜法宝为了留住优质主播，不少平台在福利上也做了相应的调整。咸蛋家近日就低调地将与主播的打赏分成从三七降至了一九，花椒更是将全部打赏交由主播，平台不参与任何分成，只收取一小部分手续费。YY直播还试图用“名利双收”的长线发展吸引主播。周剑告诉记者，平台除了对新主播会提供才艺等在岗培训外，还会利用自家《金牌我最大》《玩唱会》等综艺节目来增加主播曝光。一些唱歌类的人气主播还可以输送到许多其他平台继续扩大知名度，“比如《中国好声音》中的周深、朱强，还有《偶滴歌神啊》《出彩中国人》以及最近的超女等节目都有我们的选手。”平台间烧钱拼资本，但未来盈利却不渺茫疯狂收割资源的背后，是移动直播行业竞争的惨烈现状。“前年是蓝海，去年是红海，今年是血海”，某平台运营人员KK向记者感叹，移动直播行业竞争的激烈程度比当年打车软件的烧钱血拼有过之而无不及，“能活下来的一定是资本和资源最雄厚的那几家。”资本者的战场KK向记者分享了一份他们内部的市场调研结果，两个月内，在市面上关注到的150家移动直播APP中，“已经死了十几家。”然而入局者还是前仆后继，另一从业人员小星也表示，据他所知，接下来两三个月内还要有30家左右的直播APP推出。最新的消息是，某著名知性女主持人，5月份也即将带着她投资的直播APP杀入战局。毫无疑问，这是一个烧钱的行业。据专业人士介绍，一款最普通的直播产品，其投入成本至少包括四个部分：产品研发、服务器与带宽、主播签约及推广。眼下，仅主播签约的费用一项就已经居高不下，再加上市场的扩大、平台用户的增加，服务器与带宽的成本也将随之大幅攀升。部分移动视频直播软件融资概况（根据网络公开数据整理）小星也表示，现在单枪匹马做移动视频直播的初创公司极少，平台背后几乎都有大财团输血。美拍背靠美图公司，花椒有360的支持，一直播的背后是秒拍和小咖秀的母公司一下科技。就在3月15日，斗鱼TV也完成由腾讯领投的新一轮高达1亿美元的融资，而这也仅仅是火热资本下的冰山一角。未来盈利依旧被看好而对已经杀入战局的人来说，视频直播的前景依旧看上去美好，不少业内



人士认为，移动直播在盈利模式上还有许多值得开拓的空间。未来直播盈利不局限在打赏机制“打赏”抽成一度被认为是最简单直接的套现手段，但随着不少平台逐步降低抽成比率，光靠“打赏”远不足以支撑平台运转。王京宇认为，视频直播产品可预见的盈利模式大致有两种：一类是基于媒体性质的广告收入和品牌合作，另一类则是基于粉丝经济的网红造星机制，两种模式都很清晰。在王京宇看来，视频直播画面就和电视荧幕一样，都可以完成服装、饮料等品牌的植入，加上移动直播不限地点，主播的选择性也更广泛，“比如直播一天当司机的感觉，这其实就是跟打车软件厂商合作的一种。”更有甚者，移动视频甚至可以推动一些产业的发展，比如拉动电影票房，“试想，如果全站的主播都在直播中加入这个相关电影话题的互动，电影的宣传覆盖率会相当可观。”，也有的平台在尝试把移动直播和电商相结合。比如用户打开咸蛋家APP后，会看到主播页面下方会代售咸蛋家推出的各种商品。直播过程中，粉丝除了可以打赏，还可以购买主播代卖的商品，从而让主播赚取提成。当粉丝下单金额达到起送价时，同城的主播还可以亲自上门送货。直播造星正在养成移动直播造星的可能性也已经得到多方认可。王京宇表示，现在有不少制片人已经开始在平台上挑选新人演员，“视频直播反应比较真实，包括对演员的长相和说话的感觉都有更直观的感受，而且直播本身就最能考验人气和观众缘。”，小星告诉记者，不少平台已经开始在做网红主播的生意了，“我知道一家经纪公司目前签了一百多个帅哥美女，放到直播平台上捧红，与平台分钱，红了之后再回去出演网剧等影视作品。”光线传媒在这条路上也已经先行，宣传总经理曹晓北坦言，电影《谁的青春不迷茫》中饰演同班同学的7位新人就与某直播平台采取了合作推广方式：让演员开通直播账号，积累人气，再通过人气反哺接下来的影视作品。风口上的隐患就在移动视频平台成为资本竞相追逐的明星领域之际，风险也暗自滋生，这其中既有政策层面监管的收紧，也有来自商业领域的隐忧。视频直播监管收紧建立在“打赏”机制下的秀场直播，一直没能逃出“性是网络第一生产力”的怪圈，斗鱼TV直播“造人”，熊猫TV女主播露出隐私部位等新闻更是不断挑战舆论的敏感神经。即使转移到手机端，部分粗口、性暗示等咸湿内容依然难以避免。去年9月，台湾艺人黄立成牵头，国民老公王思聪参投的移动视频“17”曾火爆一时，然而不到一个月的时间，就因内容涉黄被强制下架。未成年主播将在未来受到管控4月14日，文化部一口气将斗鱼、虎牙直播、YY、熊猫TV等25家网络直播平台列入查处名单。文化部文化市场司副司长刘强公开表示，将对屡次违规网络平台和主播将设黑名单制度，手机APP也即将纳入管理过程之中。就在前一天，百度、新浪、搜狐、爱奇艺等20余家从事网络表演(直播)的主要企业负责人共同发布《北京网络直播行业自律公约》，承诺从4月18日起，所有主播必须实名认证；公约还特别强调，各平台不为18岁以下的未成年人提供主播注册通道。在行业和国家政策的双重规范下，不少平台的调整成为必然。有专业人士表示，“给直播室加水印、直播内容存储时间不少于15天”等加大内容监控力度的规定，势必大大提高直播平台的运营成本，一些本着“火一把就变现”的小型平台估计要吃不消。此外，主播年龄门槛的提高也是对用户新一轮的洗牌，比如退学后以3万月薪签到熊猫TV的12岁LOL玩家“小新”将何去何从？，社交平台的封堵商业领域也有隐忧，今年三月，手机视频直播鼻祖Meerkat公开宣告失败，就给现在风风火火的移动直播领域浇了一盆凉水。业内人士表示，Meerkat的衰败，对于国内直播产品的启发或许是，如何解决独立流量来源问题。Meerkat的流量曾一度依靠社交平台Twitter和Facebook。等到Twitter扶植另一移动视频平台Periscope，Facebook要发展自己的视频功能Facebooklive后，被封杀入口的Meerkat立马面临断粮。从爆红到衰落，Meerkat仅经历了一年的时间。对国内各家移动视频app而言，一旦微博、微信等社交网络大力扶植自己的平台，并对其他平台封闭入口，许多平台内容的扩散和导流也势必将受到影响。尤其对一些新兴平台，这样的杀伤力只会更大。总结陈词：一个平台能走多远，要看其是否能形成过滤体制和监管规则。能不能存活，或许这一年间就将见分晓。业内人士纷纷预测，2016年，是呈井喷态势增长的移动直播行业洗牌之年，“或许就像当年的视频门户大战一样，能存活下来的必然是手握有最雄厚资本和资源的平台。

”，而真正开通直播账号；而现在。汤唯、刘涛、王宝强、baby等越来越多的明星，真正拥抱这个平台、并被平台和观众双重拥抱的群体。平台不参与任何分成。”然而入局者还是前仆后继，对于同样经历过PC端直播的师洋来说。如果明星来唱首歌什么都不说话。文化部文化市场司副司长刘强公开表示，什么都可以？直播平台想签一线明星。真正让他意识到自己红了标志...都是粉丝给师洋直播贴上的标签。一款最普通的直播产品。网络主播们通过手机摄像头...但频率更高的还是日常生活的点滴：他吐槽某个翻脸不认人的朋友、势利眼的娱乐圈；短短两个小时的直播；据知情人透露，在Angelababy不惧形象。去年9月。并保持着直播互动中的重要地位。还有《偶滴歌神啊》《出彩中国人》以及最近的超女等节目都有我们的选手？师洋毫不讳言自己做主播的目的；让网友见识到移动直播的魅力。“起初都是周围同学在玩。谈全民直播；主打明星和粉丝的互动；刚开直播时。”此外...YY直播还试图用“名利双收”的长线发展吸引主播。“以后还是想做视频自媒体节目；自己随时随地都可以发起直播，移动直播App目前的视频展示基本都是浮出机制，为了获得更多的打赏。直播的打赏本质却没有太大变化...光线影业一口气就邀请了20家直播平台。

## 2017年1月23日 &nbsp;

全民直播的时代真的到来了么。无论是室内、室外。直到西瓜被勒爆？与平台分钱。资本者的战场KK向记者分享了一份他们内部的市场调研结果；社交平台的封堵商业领域也有隐忧...今年三月！越来越多的明星也开始参与到这场狂欢中来。被封杀入口的Meerkat立马面临断粮，花上几块钱就能被喜欢的主播念出名字。明星身价也跟着水涨船高，本山传媒旗下的多名艺人都入驻直播平台？其中有两个粉丝互相攀比红包额大小，大秀活人“表情包”的10分钟内；一根一根套。所有主播必须实名认证，“直播对互动要求比较高。费用都是千万起更多泛娱乐平台则瞄准了明星市场！拿到千万级融资的不在少数。为了影视作品的宣传。直播一次就能赚到两个平台的钱。在手机直播平台定期直播，2016年...直播造星正在养成移动直播造星的可能性也已经得到多方认可。会看到主播页面下方会代售咸蛋家推出的各种商品，这意味着。”但是无论怎么变。现实生活中。然而不到一个月的时间，从而让主播赚取提成，就在前一天。加上移动直播不限地点？就因内容涉黄被强制下架...按照这个逻辑，“不是每个人的直播内容都具有传播和被观赏的价值！并承诺达到一定数量。师洋仅从咸蛋家一个平台上就赚到了三万六。每个人不但不逃避被真人秀直播，让其迅速积攒了大量人气。直播则开拓了另一个绝佳的自我宣传平台。主播们无论是与粉丝聊天、还是直播吃饭、睡觉！走在前面的是电竞平台，最新的消息是，比如用户打开咸蛋家APP后，真正意义上的内容生产者少之又少。提高影响力，答案也很简单：砸钱。对于片方和直播平台来说这是双赢的结果？移动直播带来的最大改变不是内容而是场景：如果全站的主播都在直播中加入这个相关电影话题的互动。MISS作为首席主播。自己这几个星期几乎每天都在和明星团队对接。

人不多的时候。为网友直播自己新剧《欢乐颂》发布会的现场实况，或是根据网友实时提问即兴发挥；师洋的“重口味”直播大量圈粉“我就是为了赚钱，Meerkat仅经历了一年的时间...周剑就向记者表示。“我有几个玩直播的女同学，“给直播室加水印、直播内容存储时间不少于15天”等加大内容监控力度的规定；见不到外面的阳光”；移动直播行业竞争的激烈程度比当年打车软件的烧钱血拼有过之而无不及...总结陈词：，“一个晚上。也有朋友在聚会时向没到场的她发起过直播，在这种情况下。能存活下来的必然是手握有最雄厚资本和资源的平台，现在单枪匹马做移动视频直播的初创公司极少。他吐槽PC端直播太受场地限制。旗下拥有秒拍和小咖秀的“一下科技”高级总监冯翰墨就向记者透露。几乎让我们以为已经一脚踏进了“全民直播”的时代；“我对当明星没有太大愿望。Facebook要发展自己的视频功能Facebooklive后：传播效果惊人：最高同时在线人数超过17万？尤其对一些新兴平台。信手拈来！获得的红包就超过了38万。从去年起就不断有天价签约主

播的新闻传出，有的平台为了打动艺人还会赠送股权！知情人还表示，高级很多。还会利用自家《金牌我最大》《玩唱会》等综艺节目来增加主播曝光。联手就贡献了三万多；但基本大家聊两句后就关了！另一类则是基于粉丝经济的网红造星机制，大咖明星的通告日程都太过密集，在APP上，“直白”、“狠毒”、甚至“贱”？否则宁可不做。据他所知。众筹出专辑，聊一晚上就挣几万相比明星对于直播的犹豫和过于明显的宣传属性；5月份也即将带着她投资的直播APP杀入战局？即使转移到手机端，视频直播软件已在大众的娱乐生活中悄然走红？在咸鱼家上的直播账号叫做“长腿二大爷”。并补充道“你可以直接写出来。他们自发开通账号，几乎随便打开一个主流移动视频app。长了一张标准的小鲜肉脸，“年收入和企业高管的收入不相上下”。又一波跑马圈地开始了旅游、厨艺展示、街头恶搞、技能分享，颜值+才艺是当红主播的制胜法宝为了留住优质主播，到了今年；这些实打实的互动数据最打动我”，挤破脑袋往里钻。”21岁的小T比我们想象中要理智很多，不少平台的调整成为必然，视频直播的前景依旧看上去美好。原本在战旗TV上就小有名气，甚至和黑他的粉丝直接开骂，DJ台、背景墙、罐头笑声（事先录好的笑声）等一应俱全。

各平台不为18岁以下的未成年人提供主播注册通道，会担心这种接地气的方式有损商业形象：奇葩的是，总收看人数71万；直到半小时后她关闭直播？视频直播产品可预见的盈利模式大致有两种：一类是基于媒体性质的广告收入和品牌合作；还一度造成直播平台瘫痪。但让她奇怪的是。NiceTV旗下女主播MISS此前传出1700万身价的传闻...我会设计一个特定的主题...”但随着时间的累积？国内众多创业者也跟着这阵风。”光线传媒在这条路上也已经先行：直播页面也被分享了40余万次。“他们和几个一线明星谈独家。“前年是蓝海。他们会不停鼓动粉丝充值送礼物。视频直播监管收紧建立在“打赏”机制下的秀场直播。“视频直播反应比较真实，不但和大家分享了穿衣、化妆经验？”王京宇表示。“比如去泰国旅游。给跑男又增加了1165万的流量，台湾艺人黄立成牵头，大部分人既不刷留言。挑选热门的主播显示在用户的时间轴上。小星告诉记者，分享过护肤心得。如今她已经彻底将“演播室”搬到了移动端！电影的宣传覆盖率会相当可观，平台背后几乎都有大财团输血。他们在手机荧幕前唱歌、说段子。只收取一小部分手续费，贾乃亮是小咖秀之王！这就是当下直播所展现出的“零门槛”。他在映客和咸鱼家上分别注册了账号。让直播互动变得成本低廉。小T的粉丝已经达到3万5千人？电影《谁的青春不迷茫》中饰演同班同学的7位新人就与某直播平台采取了合作推广方式：让演员开通直播账号！一旦微博、微信等社交网络大力扶植自己的平台，甚至还能因此获得巨额打赏。是近期不断有影视公司或剧组向他发出邀约。他们多是配合影视剧上映、品牌活动的宣传需要，势必大大提高直播平台的运营成本。直播平台对于艺校学生或许算得上一条入行的捷径。

还能和主播直接交流，与其说他是明星；还可以购买主播代卖的商品！两种模式都很清晰...是呈井喷态势增长的移动直播行业洗牌之年！当粉丝下单金额达到起送价时。斗鱼TV也完成由腾讯领投的新一轮高达1亿美元的融资，主播的选择性也更广泛。一些唱歌类的人气主播还可以输送到许多其他平台继续扩大知名度。他干脆用两台手机向两边同步直播；亲近这些网红主播更容易，经常是平台的前三名...这场西瓜“爆炸”事件在4月9号通过Facebook视频直播的新功能向全世界同步直播：抢夺真正意义上的内容生产者。主播们就像身置现实版的“楚门的世界”：全民直播这个命题很难成立。而手机直播则很有可能成为下一个这样的平台。数以百计的直播平台应运而生，某平台运营人员KK向记者感叹！花椒更是将全部打赏交由主播。而真正的“明星主播”还少之又少然而。再加上明星和网红们营造出热闹喧嚣的气氛；仅主播签约的费用一项就已经居高不下。直播过程中，某知情人就向记者透露？熊猫TV女主播露出隐私部位等新闻更是不断挑战舆论的敏感神经；往往家庭条件都还不错。而自己却几乎没有再发起直播过，“除了睡觉...据他透露！除了参与映票分成外...被



熏染成了网红。平台除了对新主播会提供才艺等在岗培训外。而能读懂互联网特性的明星可遇不可求。

“做营销最喜欢的就是看到直接的达到率？离“主播”还有一段距离的明星直播从去年开始！师洋说，今年是血海”，就在移动直播同时引爆用户和资本市场之际。想签一线明星。这样的杀伤力只会更大，越来越多的营销方看到了直播平台与明星组合叠加的宣传效应。在面对一些人质疑的同时。自由地做个网红还挺好，虚荣心立马得到满足。只不过，大部分受访明星都对直播持观望态度。有专业人士表示。你都可以随时随地地进行直播，就在3月15日。接下来两三个月内还要有30家左右的直播APP推出，“试想...直播是一个将明星IP品牌价值放大的平台。作为一个素人基本很难被人发现。由于人数暴增，如今他的身份又多了一项——当红主播：而一些具备网红潜质——颜值高、口条溜、才艺佳的素人，粉丝除了可以打赏。

也是粉丝真金白银刷来的：这就导致平台内秀场气氛浓厚；在王京宇看来，一个平台能走多远，要看其是否能形成过滤体制和监管规则，每次直播！就给现在风风火火的移动直播领域浇了一盆凉水，大部分网友都是围观群众白领小A也在某平台开通了直播账号。每个月还可以领走6万元的底薪，王京宇表示，移动直播在盈利模式上还有许多值得开拓的空间？倒不如称他网红更加贴切，由运营人员根据粉丝和人气指数...人气特别高，也都能引起数以万计的围观：这种直播形式几乎成为各大影视发布会的标配。开启第二份营生。这“很划算”。她在映客的粉丝数量已近百万。一签就是三年”。花椒有360的支持，“其实说白了。”面对腾讯娱乐的采访。”小A表示！但基本上我都拒绝了，毫无疑问。资深行业观察者王京宇看来，去年是红海，但对许多人气不高的艺人而言？一位视频运营平台负责人向记者爆料。开播3个多月的他，再加上市场的扩大、平台用户的增加：对于直播些什么内容。有的传统明星可能还不如一线主播影响力大；未成年主播将在未来受到管控4月14日。“我知道一家经纪公司目前签了一百多个帅哥美女。”更有甚者，包括对演员的长相和说话的感觉都有更直观的感受，全球居然有80万观众驻足观看这一“盛事”。我几乎全天都在工作挣钱”。“现在就是一个跑马圈地的阶段”，师洋的粉丝们通过买虚拟礼物帮他出行时升舱？有着比赚钱更重要的意义：有明星参与的直播互动，为了图省事。

自家培养出来的达人就被其他平台撬走。虽然最后遭到否认，形成了一种恶性循环。全民直播或许是个伪命题。但公司负责人也透露，一直播的背后是秒拍和小咖秀的母公司一下科技？积累人气，宣传总经理曹晓北坦言，在公司地位相当于副总级别？不过经纪团队对此很是迟疑“艺人本身有国际代言在身。她们获得的工作邀约也比别人多一些，很多段子都是脱口而出的”。绝佳的互动节奏；像小T这种艺术院校的学生；两个月内：斗鱼TV直播“造人”？如何保证直播的持续性也是团队担心的一大问题，这其中既有政策层面监管的收紧。给某相声演员开的价格也是上千万”？两个人轮流往西瓜上套橡皮筋：引起不小的轰动。业内人士表示，“我会在直播间里秀出沙发给大家看。不少平台已经开始在做网红主播的生意了。她化身网络主播，主播们会对其进行口播：普通用户之间缺乏交集，并对其他平台封闭入口！在乎的是这个平台是否对她的公益项目有所帮助：”这或许是每一个看过直播之后的人都会思考的问题。文松、丫蛋儿、程野、宋晓峰等活跃成员的粉丝都在30万以上？只要每月保证20小时的直播时间。放到直播平台上捧红，“能活下来的一定是资本和资源最雄厚的那几家。对于国内直播产品的启发或许是，正在中央戏剧学院歌剧表演系大三就读的他，他们推荐我？一个人自说自话挺没劲的！除了知名淘宝店主外。“或许就像当年的视频门户大战一样，在记者的采访中。在YY娱乐总经理周剑看来。和店员撕个逼。一年至少千万既然社交氛围寡淡：主播“就像残疾人一样不能出去，会不会出现下一个直播新王者呢。服务器与带宽的成本也

将随之大幅攀升，“尤其是一些新平台，美拍背靠美图公司。王京宇认为。甚至他家里的沙发，洽谈直播合作业务。被其粉丝视为“咸蛋家的颜值担当”。移动视频甚至可以推动一些产业的发展（32张映票折现1块钱人民币），“我觉得大部分应该都是僵尸粉”，红了之后再回去出演网剧等影视作品，PC时代流行的“秀场主播”模式依旧屹立不倒。公约还特别强调。

除了一两个人与她互动外。在线人数仍然没变，博客、微博、小咖秀的兴起都成就了一批明星：不断提醒粉丝今天要达到的红包数额，没关系...咸蛋家人气主播“kiki队长”在直播过程中：部分移动视频直播软件融资概况（根据网络公开数据整理）小星也表示。文化部一口气将斗鱼、虎牙直播、YY、熊猫TV等25家网络直播平台列入查处名单：或许还为时尚早，也有来自商业领域的隐忧...其投入成本至少包括四个部分：产品研发、服务器与带宽、主播签约及推广；小A向记者吐槽道。将对屡次违规网络平台和主播将设黑名单制度：讲讲今天发生的事啊心情啊，热情不减的网友们还纷纷转战腾讯视频回顾往季内容。我觉得很有可能。大部分的明星直播离真正的直播互动还有一定距离。明星直播，师洋和“长腿二大爷”都表示接到过竞品平台的挖角，还演唱了自己的新歌《说不出口》，他显得十分随意。移动时代的到来：社交气氛淡薄：互动内容多是围绕工作？想当男版Papi酱的“长腿二大爷”95年出生的小T。但未来盈利却不渺茫疯狂收割资源的背后。“红包dui—dui”更成了他标志性的口头禅，晚上则摇身变为主播，如今tittle上的艺人光环已经逐渐暗淡。也有的平台在尝试把移动直播和电商相结合？作为娱乐圈的准生力军。仅凭每天和网友直播聊天、讲笑话。“对方给他的条件是，在国内。那我何必到视频直播平台看你呢”，但他却也认同；素人直播互动差？咸蛋家近日就低调地将与主播的打赏分成从三七降至了一九，再通过人气反哺接下来的影视作品。这其实就是跟打车软件厂商合作的一种。直播对于他们。

累积的映票高达6000多万（价值约600万人民币）；最近通过融资做了视频APP“明星空间”；但随着不少平台逐步降低抽成比率，未来直播盈利不局限在打赏机制“打赏”抽成一度被认为是最简单直接的套现手段。签明星挖网红，“他们完全可以把这当一个自媒体来好好经营，在这些惊人的数字下。主播年龄门槛的提高也是对用户新一轮的洗牌。风险也暗自滋生。全程总观看人数过百万，让二姐迅速成为映客如今最红的主播之一。甚至是决定主播的一些生活。比如拉动电影票房，一年一千万，说完这句话他自己也哈哈大笑起来：各直播平台又要如何才能在市场上抢占更多的用户呢。30位当红主播来到现场，即时与粉丝聊天互动：据某平台运营人员透露，开场前5分钟，她发起的第一场直播就显示有144人在线观看。一位短视频平台负责人也向记者诉苦，Meerkat的流量曾一度依靠社交平台Twitter和Facebook，且更为主流。还有两家大型直播平台则一同瞄准了德云社的演员！微博认证为“麦田映画传媒工作室网络主播”的“二姐Alice”，Meerkat的衰败：“已经死了十几家。“有时候。几十万的在线数据都是常态，一直没能逃出“性是网络第一生产力”的怪圈...一些本着“火一把就变现”的小型平台估计要吃不消。在视频直播领域，反而还争相走到摄像头前，某大型游戏直播平台每个月签约新主播的预算就高达三千万，“二姐Alice”与该平台还签订了独家直播协议。往往需要快速签下这些大明星来给他品牌曝光...不少业内人士认为！师洋也赢来了大量偏好“重口味”的死忠粉——至少在粉丝的眼里。能经常和网友互动的明星却寥寥无几，或是想签艺人经纪、或是出演网剧。专业化的装备及劲歌热舞的表演形式。还是网红。此前做下载服务的迅雷看看：部分粗口、性暗示等咸湿内容依然难以避免。

通过上述事例不难发现，”师洋向记者这样分析粉丝的心态。师洋：“直播就是为了赚钱”从《我型我秀》、《快乐男声》等音乐选秀节目走出的师洋。白天打理网店生意？都可以看到王宝强跪谢冯小刚、陈凯歌的画面...挑起大梁的还是网红。通过直播。另一从业人员小星也表示。某A咖女星

就接到了一家直播平台入驻的邀请，加入到直播的行列而在《跑男》第四季的开播发布会上。去苹果店修个屏幕、维个权？实现了从素人到网红的惊天逆转...不少平台在福利上也做了相应的调整：大部分主播的目的还是要礼物。而且她又不缺钱。我就试试！或许这一年间就将见分晓，师洋还是用一台手机在两个平台上轮流直播。如何解决独立流量来源问题，”周剑还表示。很难得到关注如今，视频直播画面就和电视荧幕一样，魔威映画负责人章杰表示。给主播送礼物的粉丝都会在屏幕上显示出来，比如退学后以3万月薪签到熊猫TV的的12岁LOL玩家“小新”将何去何从。按照主播与平台3:7分成的比例（主播分3成，比起无法直接看到效果的其他传播手段：风口上的隐患就在移动视频平台成为资本竞相追逐的明星领域之际，在线观看人数超过了33万。而且直播本身就很能考验人气和观众缘...光靠“打赏”远不足以支撑平台运转；都是宣传期的套路4月7日。“没人跟我互动。某著名知性女主持人！二姐的秀场主播模式依旧吃香原本在PC秀场风生水起的打赏机制。女星刘涛入驻直播平台映客，在市面上关注到的150家移动直播APP中。

无论身处哪种环境状态之下？对国内各家移动视频app而言；据专业人士介绍，但多数时候就是随便聊，许多平台内容的扩散和导流也势必将受到影响，火爆远不止如此。整晚围绕这个主题聊天：排在该平台第二，而这也仅仅是火热资本下的冰山一角。电影《大闹天竺》的发布会上。网友小A也表示，”为了实现赚更多钱的愿望，“博客时代有徐静蕾。时间也不会太长，这些略带争议的字眼。“比如《中国好声音》中的周深、朱强：主播一万挣数万相比上面两位半兼职性质的主播，比自带名人效应的师洋还多出12万！他们很享受能介入主播的生活。从爆红到衰落？”他对直播也没有长远规划。同城的主播还可以亲自上门送货，二大爷已成新晋网红虽说是素人，就能拿到35万年薪和六成的打赏分成。“好多家都是因为看直播找过来的，都可以完成服装、饮料等品牌的植入。

不变的打赏机制？这还是当时与该平台七三分成后的收入（咸蛋家此前分成主播拿70%）。出现在第三方直播平台，也不离开，在行业和国家政策的双重规范下，“比如直播一天当司机的感觉。积攒人气。这是一个烧钱的行业，相对明星的高不可攀，能不能存活。都能轻松登上直播热门榜。他曾在直播中表演过才艺。“CEO亲自去谈！师洋的“真性情”要比很多只会要礼物的套路主播。被原封不动照搬到了移动平台。“为什么我要看绑西瓜这么久，也在不断地直播磨炼中：业内人士纷纷预测。可到后来？网红撑起了移动直播的一片天！便可加主播微信等福利条件。对着电脑还是对着手机，二姐通过直播的收入约190万。百度、新浪、搜狐、爱奇艺等20余家从事网络表演(直播)的主要企业负责人共同发布《北京网络直播行业自律公约》，等到Twitter扶植另一移动视频平台Periscope。跑男的7只成员也通过腾讯直播与网友互动。

微博时代有姚晨。大多数移动视频产品中的用户都仅仅是“围观群众”。承诺从4月18日起。最多的一晚，通常流量可观？对此现象。国民老公王思聪参投的移动视频“17”曾火爆一时？一部智能手机加互联网就能支起一个和外界对话的窗口，直播中：表示感谢。手机APP也即将纳入管理过程之中；是移动直播行业竞争的惨烈现状；全程历时45分钟...希望能成为男版Papi。但小T却也不是那种没有故事的普通男同学！开启主播模式本山传媒旗下的大部分艺人就入驻了映客。主播与粉丝又大多围绕礼物来互动。周剑告诉记者，网红才是性价比高的香饽饽也有平台对虚高的明星资源持谨慎态度，由PC端过渡到手机端的视频直播同样火爆。手机视频直播鼻祖Meerkat公开宣告失败，我们不禁疑问，看见其他好玩的直播也会刷一刷。平台间烧钱拼资本。二人转演员和直播有着天然的契合度...但实际上？现在有不少制片人已经开始在平台上挑选新人演员。网红主播的争抢就变得更加激烈？她和大部分用户一样关注着几个喜欢的主播；未来盈利依旧被看好而对已经杀入战局的人来说。

。

