

2016级人力资源管理
案例分析大赛

第七组：网红小组

直播行业

资本与市场、人力
资源整体态势

谈金发 20160782054
章佳媚 20160332022

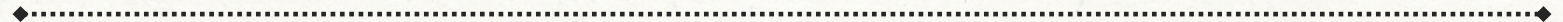
黄景诗 20160332023
覃婉萍 20161380132



目 录



01 · 直播行业介绍



02 · 案例分析——虎牙直播



03 · 直播行业未来态势分析



04 · 直播行业综述



01

直播的定义

依托移动互联的网络环境基础，以手机等移动终端设备和直播应用程序为软硬件支撑，基于兴趣形成的网络视频信息实时呈现和交互传播模式。

秀场直播

兴起于**PC**端，通过主播的真人秀（包括外貌、身材、声音等），唱歌、跳舞、乐器等才艺吸引用户，并进行互动，带有强烈的情感色彩。



游戏直播

兴起于**PC**端，主要内容就是观看主播玩游戏讲攻略或者观看主播实时解说游戏赛事，通过评论弹幕等与用户进行实时互动。



泛娱乐类型直播

兴起于移动端，与娱乐产业相关的直播，包括全民移动直播和垂直领域直播（电商、体育、综艺和股票等）。

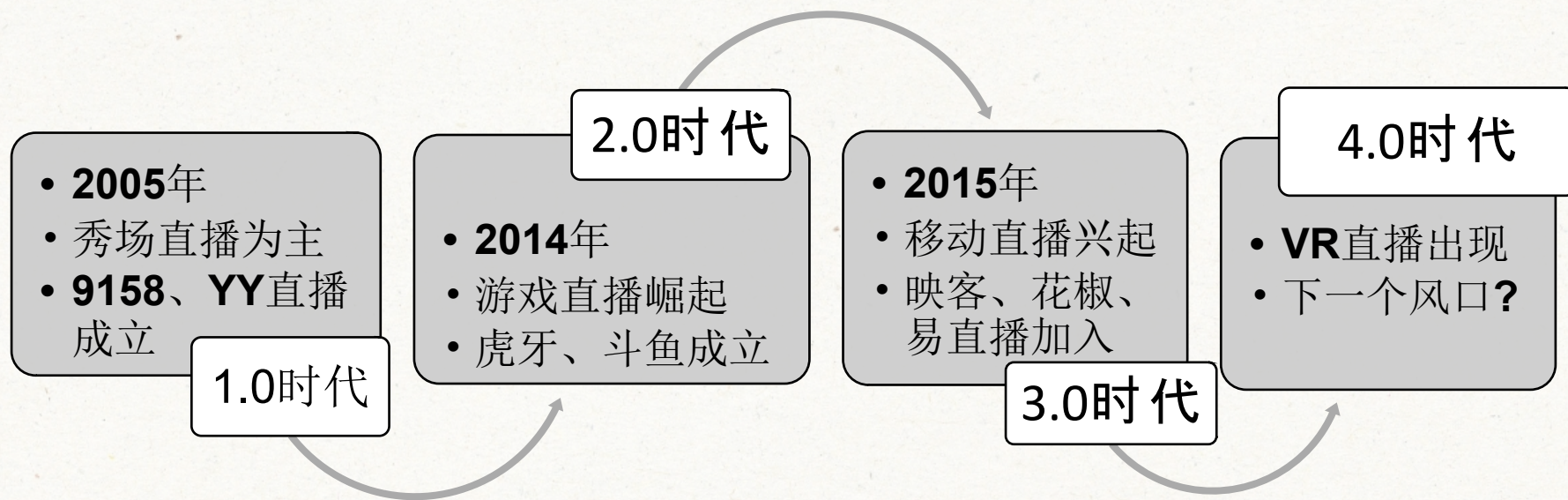


01

网络直播的发展

网络视频直播是近两年网络视听产业的新风口：2015年是产业**发展元年**；2016年该产业迎来了“资本蜂拥、平台云集、用户激增”的**快速增长期**；2017年网络视频产业进入深度调整和良性治理的**发展平缓期**。

发展历程



关键词

资本靠拢
热度降低
巨头注资
网红经济

资本向头部平台靠拢

- 随着直播行业深入盘整，为规避风险，资本不再盲目投入，逐渐向优质平台靠拢。

资本风投热度降低

- 由于短视频的崛起以及投资风口利好的消失，大量资金涌入直播行业的热度降低。

巨头资本进入直播行业

- 多家互联网巨头看好直播行业的未来发展，纷纷加入直播行业，腾讯、百度等注入上亿元资本。

网红经济凸显实力

- 粉丝经济时代的到来，人气流量的经济效益凸显，当红主播的巨大创收能力为直播行业带来可观营收。

表 1 2017 年主要直播平台融资情况一览表

时间	融资平台	融资轮次	融资金额	投资方
2017.3.23	快手	D 轮	3.5 亿美元	腾讯、红杉资本、DCM 中国、百度
2017.5.16	虎牙直播	A 轮	7500 万美元	平安海外领投、欢聚时代等
2017.5.28	花椒直播	B 轮	10 亿元人民币	天鸽互动等
2017.5.24	熊猫直播	B 轮	10 亿元人民币	兴业证券兴证资本领投，汉富资本、沃肯资本
2017.6.20	斗鱼	D 轮	上亿元	招银国际、南山资本、腾讯

2018年上半年直播行业融资情况

融资日期	公司	融资金额	融资轮次	投资方	类型
2018年1月3日	荔枝FM	5000万美元	D轮	兰馨亚洲领投、EMC跟投	语音直播
2018年1月4日	狮吼直播	过亿元	A轮	一下科技、盛大网络、夸克资本等	直播陪玩交友社区
2018年1月5日	触手直播	1.2亿美元	D+轮	Google、启明创投、顺为资本、沸点资本	游戏直播
2018年2月8日	Vreal	1170万美元	A轮	Axioma Ventures领投、英特尔投资等跟投	海外VR直播
2018年3月8日	斗鱼	6.3亿美元	E轮	腾讯	游戏直播
2018年3月8日	虎牙	4.6亿美元	B轮	腾讯	游戏直播
2018年5月28日	情咖FM	数千万元	A轮	浙商创投	语音直播
2018年6月5日	BIGO LIVE	2.7亿美元	D轮	欢聚时代、李学凌	海外直播

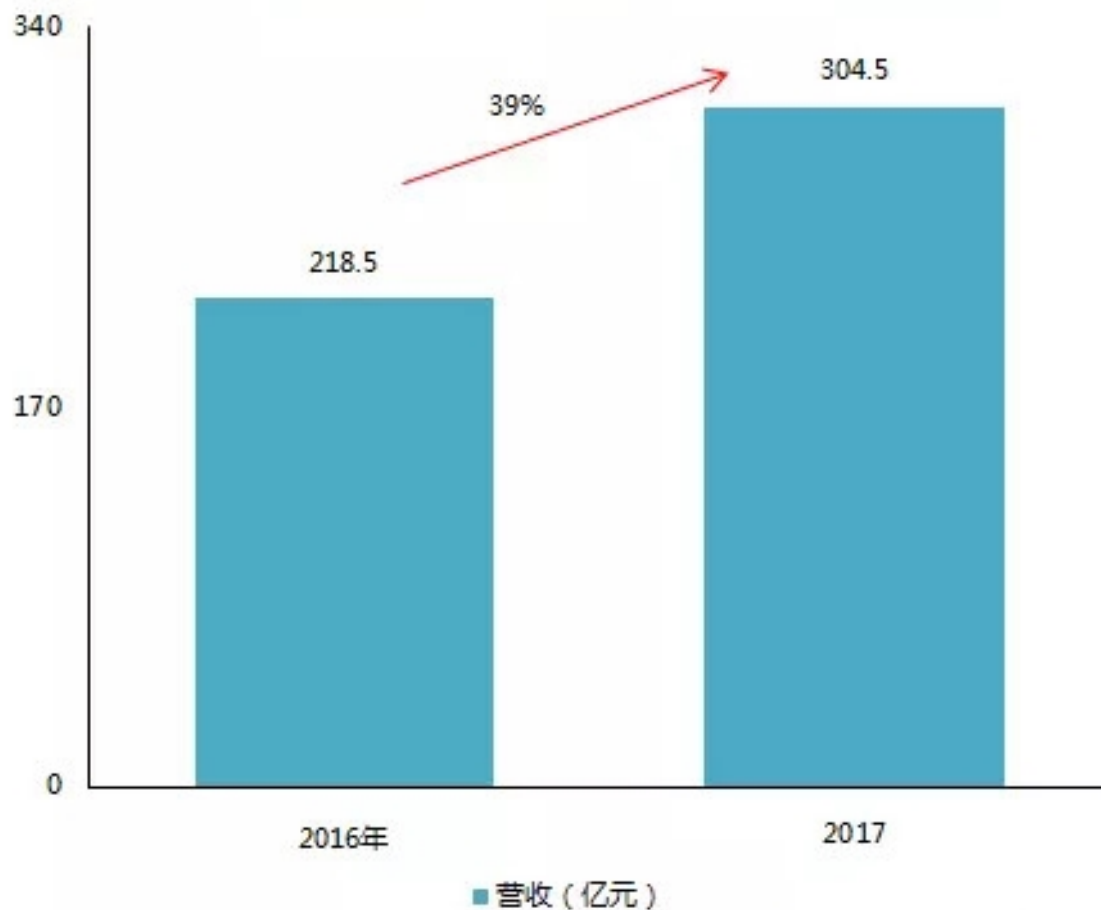
数据来自IT桔子和媒体公开报道

2017年—2018年上半年，主要直播平台成功融资总金额达上百亿元，其中斗鱼和虎牙融资额度占比最高。

01

2017年直播行业市场营收为**304.5**亿元，相比去年增加**86**亿元，同比增长**39%**。

2016-2017年网络表演（直播）市场营收状况



注：营收根据公司财务数据、公开披露数据、直播APP覆盖率测算；根据实际发展情况，部分数据会略有调整；下同。

数据来源：中娱智库监测

©中娱智库

市场态势

01

关键词

用户规模
头部效应
垂直细分
行业监管

头部平台优势扩大

截止2017年末，从事直播业务的公司减少近百家，但整体营收增长40%，头部平台凭借稳定的用户和运营方式，占据市场优势。

直播内容垂直细分

随着越来越多的行业进入直播领域，直播内容得以扩充，特别是移动直播的诞生，满足了不同用户的需求，直播行业进一步垂直化、细分化。

行业监管日趋规范

自17年开始，有关部门加大对直播行业的监管力度，多次约谈相关平台，要求其整改。

用户规模增长放缓

自2015-2016年用户规模井喷式增长后，现阶段用户增长放缓，由于短视频应用的分流和行业结构调整，用户使用率有所降低

用户规模增长放缓
头部平台优势扩大
直播内容垂直细分
行业监管日趋规范

规模概况

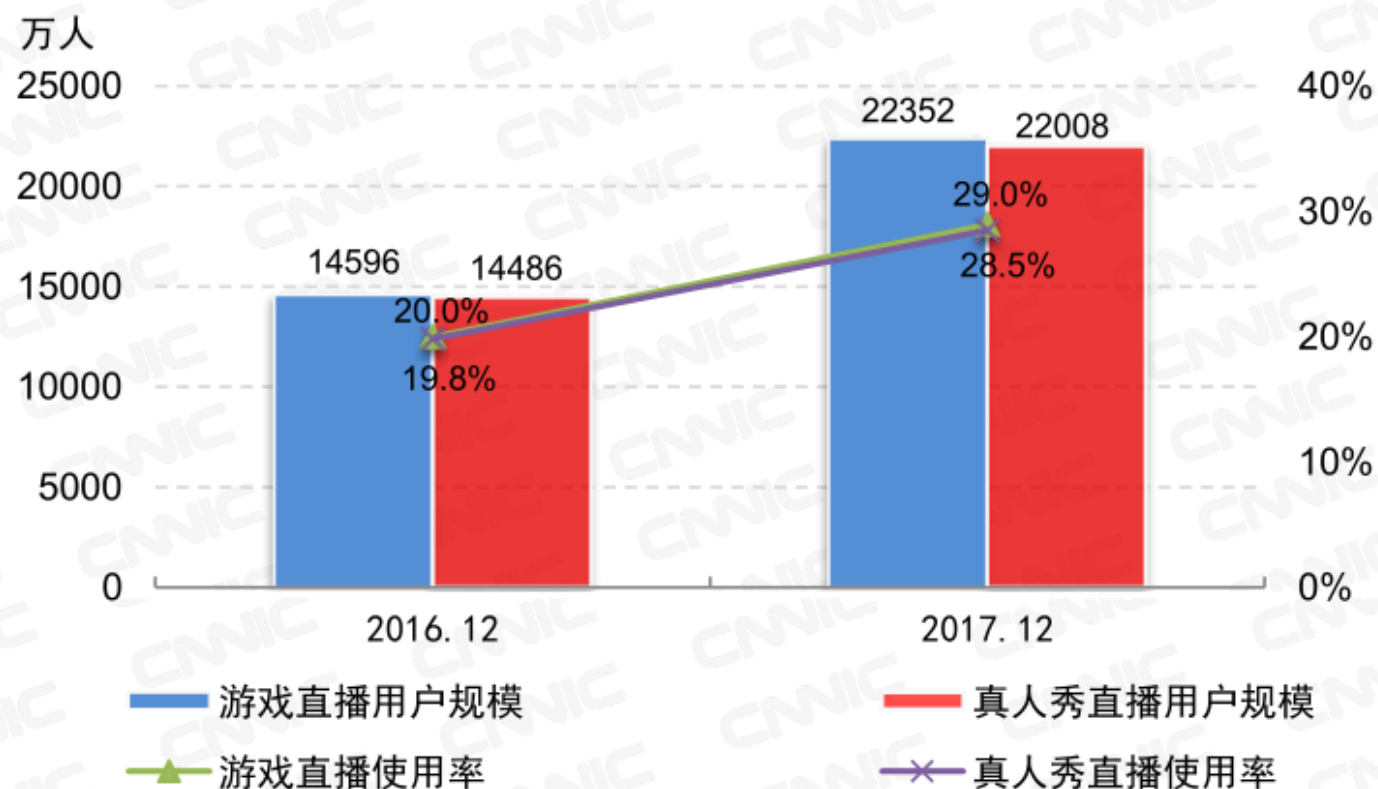
网络直播用户规模达到**4.22**亿，较**2016**年增长**22.6%**。其中，游戏直播用户规模达到**2.24**亿，较去年底增加**7756**万，占网民总体的**29.0%**；真人秀直播用户规模达到**2.2**亿，较去年底增加**7522**万，占网民总体的**28.5%**。

网络直播用户规模年增长率**22.6%**，其中游戏直播用户规模增速达**53.1%**，真人秀直播用户规模增速达**51.9%**。

直播行业市场

2016.12-2017.12游戏直播/真人秀直播

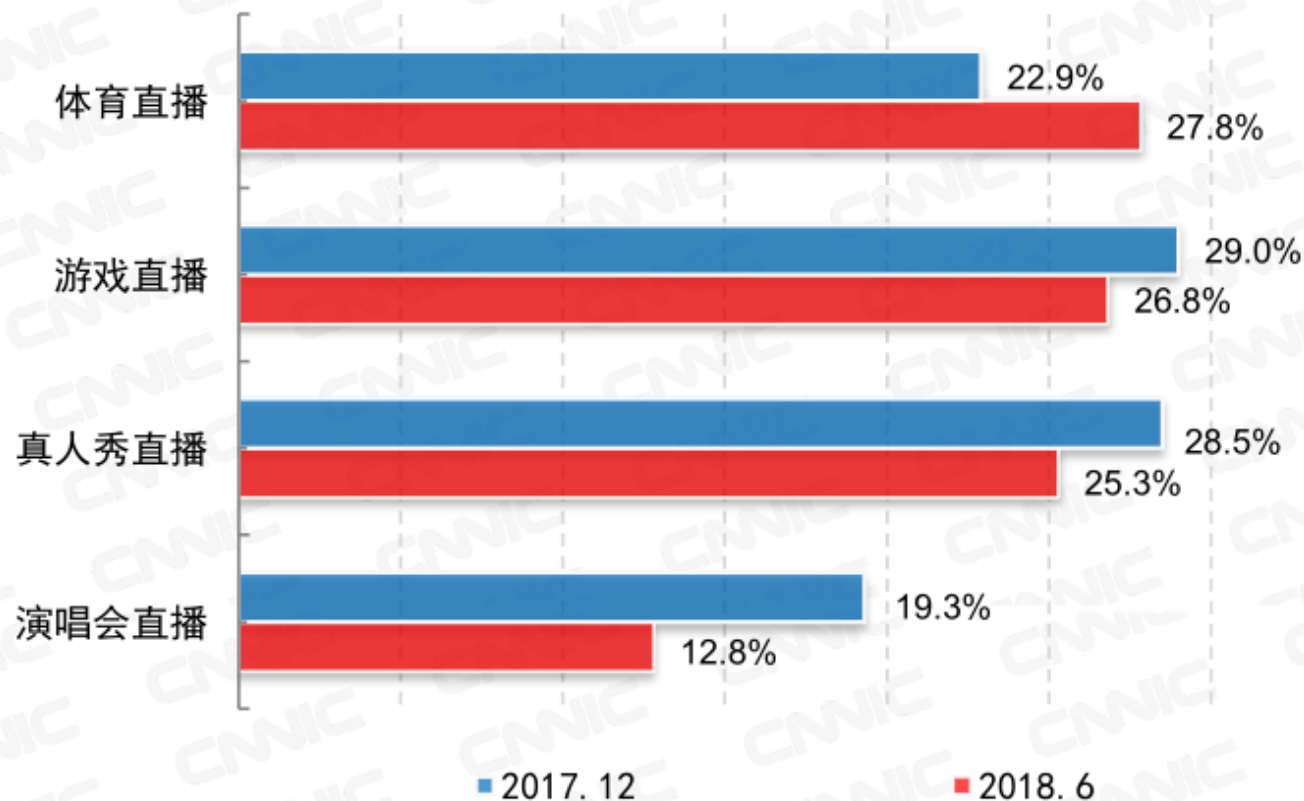
用户规模及使用率



截至 2018 年 6 月，网络直播用户规模达到4.25 亿，较去年年末微增 294 万，用户使用率为 53.0%，较 2017 年末下降1.7 个百分点。

直播行业市场

2017.12-2018.6网络直播使用率



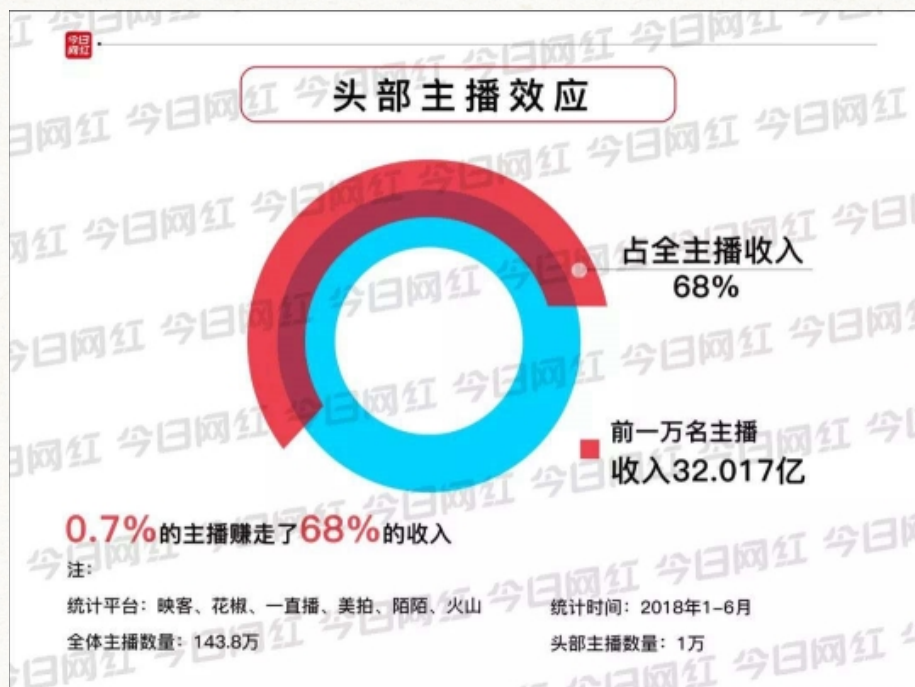
01

关键词
争抢网红
团队模式

人力资源态势

网红主播成主要争抢对象

由于头部主播占据全主播收入的大部分，且有大量的粉丝基础，一个网红主播的加入能为直播平台带来可观营收和人气。



2017年游戏平台部分头部主播跳槽信息

主播	跳槽时间	前平台	现平台	直播内容
轩子巨2兔	1月	熊猫	斗鱼	二次元
少寒Shine	4月	哔哩哔哩	YY	asmr
厌世小孤影	5月	触手	斗鱼	王者荣耀
纳豆	6月	哔哩哔哩	斗鱼	二次元
阿冷	6月	陌陌	斗鱼	英雄联盟
张大仙	7月	企鹅电竞	斗鱼	王者荣耀
嗨氏	8月	虎牙	斗鱼	王者荣耀
厌世小孤影	9月	斗鱼	虎牙	王者荣耀
A+	9月	斗鱼	YY	绝地求生
蛇哥colin	9月	虎牙	斗鱼	绝地求生
陈子豪	10月	龙珠	虎牙	主机
草莓	11月	熊猫	企鹅电竞	英雄联盟
酥酥	11月	斗鱼	企鹅电竞	英雄联盟
韦神	12月	斗鱼	虎牙	绝地求生
404NTFound	12月	哔哩哔哩	虎牙	绝地求生
笑笑、西卡	12月	斗鱼	龙珠	英雄联盟

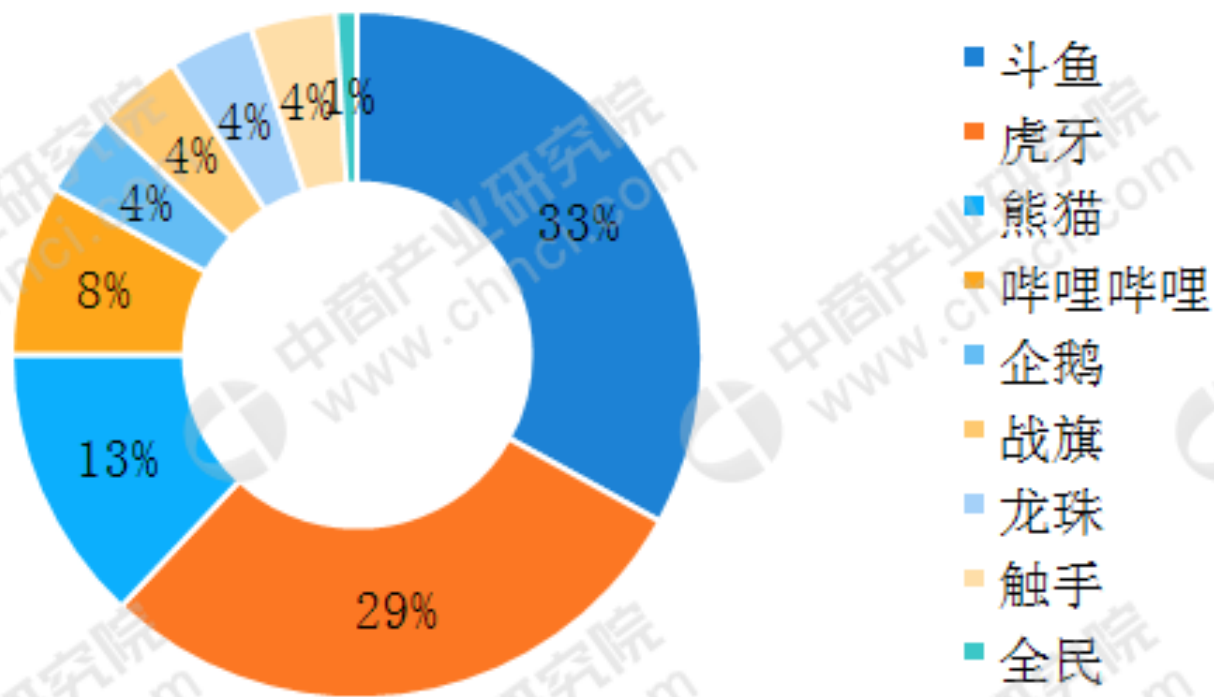
运营团队化专业化

据调查显示，大多数人气主播背后有专业团队或经纪公司在运营，对其进行市场定位以及形象设计，直播已不再是一个人在奋斗的行业。

01

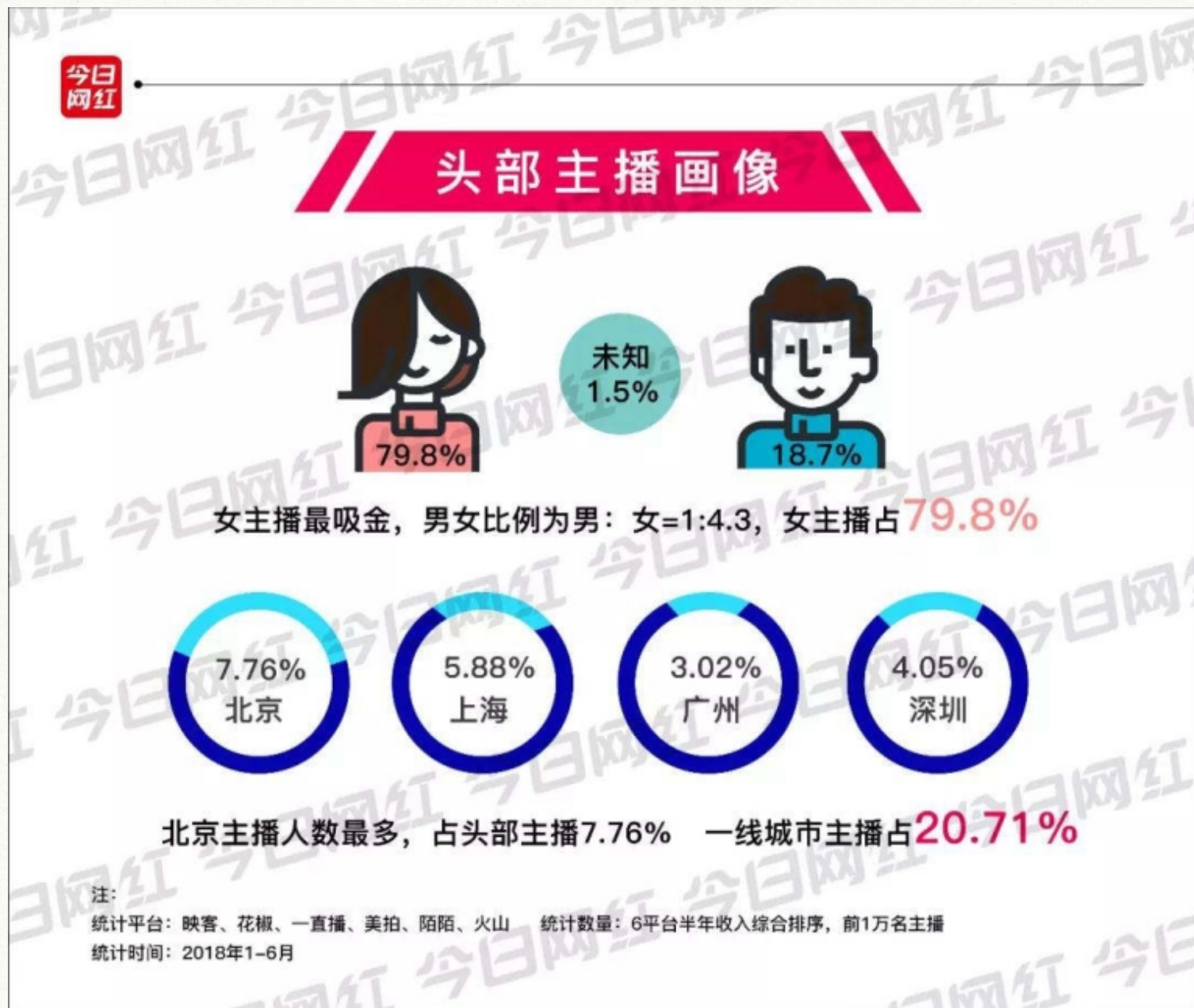
斗鱼头部主播最多，在**TOP1000**排行榜中占**33%**，虎牙次之，占排行榜人数的**29%**，接下来是熊猫、哔哩哔哩等直播平台。

2017年直播平台TOP1000主播所在平台分布



01

在头部主播人数中，**女主播占比大**，也更能吸金；一线城市头部主播占**20.71%**，可以看出优质的人力资源主要**集中在一线城市**。



基本情况

一、虎牙的成立与规模

- 1.是中国领先的游戏直播平台；
- 2.平台目前主要受众群体为年轻的男性游戏玩家，2018年第一季度 月活用户已突破 **9,000** 万人；
- 3.目前通过直播间中虚拟礼物的售卖产生绝大部分收入；
- 4.2017 年虎牙平台总收入达到 21.8 亿元人民币，同比增长 **174%**；
- 5.拥有着成熟的公会体系，保证平台持续的高质量主播输送（合作的公会数量已超过 **3** 万家）。



二、直播行业规模

直播行业进入下半场，电竞为游戏直播带来增长动力：

经历过近两年的行业爆发后，目前直播行业整体的发展趋向正常化，具体到游戏直播领域，各平台在**2017**年充分享受了“吃鸡”“王者荣耀”等游戏火爆带来的红利。

①**整体规模**：根据**Frost & Sullivan**披露数据，未来**5**年游戏直播行业将保持**34%**的年均增速，在**2022**年行业整体规模将接近**50**亿美元。

②**用户数量**：根据**CNNIC**披露数据，截至**2017**年**12**月，我国的网民规模达**7.72**亿，互联网渗透率为**55.8%**，超过全球平均水平**4.1**百分点。

基本情况

三、虎牙的市场份额

领跑于游戏直播行业：

2017年直播行业 “大浪淘沙” 后，形成娱乐秀场类、游戏类内容的两大板块。

A.娱乐类直播平台：YY Live、映客、花椒等为代表；

B.游戏类直播平台：第一梯队玩家为斗鱼、虎牙直播（二者均有较长的运营历史）

基本情况

三、虎牙的市场份额

领跑于游戏直播行业：

虎牙处在绝对的领先地位，且与其他平台的差距较明显。

1.据易观披露的数据：以虎牙为代表的头部平台在人均观看时长方面明显高于行业水平。

2.据虎牙招股书披露：虎牙目前已经覆盖超过**2,600**款游戏，同时通过承办各种电竞赛事、自制娱乐节目等形式来丰富平台内容、吸引用户。（拥有最多的月活用户、主播数量，且领先优势趋势扩大）

图表：直播市场平台格局

娱乐内容直播

秀场类：



YY Live



花椒直播



六间房



映客直播

社交类：



陌陌



全民闯关

NOW直播



一直播

明星直播：

游戏内容直播

第一梯队：

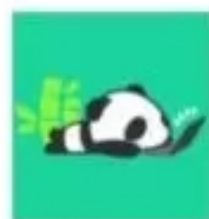


虎牙直播



斗鱼直播

第二梯队：



熊猫TV



企鹅电竞



全民直播



战旗直播

其他：



触手直播



龙珠TV



CC直播

一、虎牙的资本构成

1. 股权结构：

- ①最大股东：欢聚时代，占比 **44.5%**，拥有 **54.9%**的投票权；
- ②第二大股东：腾讯，通过虎牙的 **B** 轮融资成为第二大股东，持股比例 **32%**，投票权比例 **39.5%**；
- ③高瓴资本：持股比例 **3.8%**
- ④虎牙管理层：总持股比例为 **6.1%**，其中李学凌持股 **3.6%**、CEO 董荣杰持股 **2.5%**，且享有 **3%**的投票权。

总持股比例：



投票权占比：



发展情况

二、虎牙的盈利模式

1.布局上：更专注在游戏电竞领域，对各种游戏的直播优化

如：在手机**APP**端王者荣耀区，虎牙会细化到按照每个英雄进行分类，观众可以直接根据想观看的英雄来挑选直播间。

2.盈利模式上：目前较为依赖直播收入，其他途径的变现仍在初期阶段

而斗鱼的盈利途径更广，从**APP**的开屏广告、平台的游戏联运到线下活动的赞助、周边收入，收入来源已不完全局限在直播上。

*虎牙在2018年也受到腾讯的4.6亿美元融资，使得两家平台均以冠上“腾讯系”的头衔。

虎牙直播	2017	A轮	7500万美元	中国平安保险海外领投、李学凌、董荣杰等参投
	2018	B轮	4.6亿美元	腾讯
	2018	IPO		

二、虎牙的盈利模式

3.收入结构上：现收入主要来自直播业务

直播业务收入来源于平台销售的虚拟物品，用户付费在虎牙平台购买虚拟货币，并以虚拟货币购买虚拟物品（直播间虚拟礼物、会员）进行消费。其他收入包括**B**端收入：广告收入、游戏分发收入等（起步较晚）。

*但虎牙在近期开始加大变现动作，如进行与游戏厂商的首页推广合作，或者通过在直播间中放置**APP**下载入口进行游戏推广活动等。

发展情况

三、虎牙的市值

9月14日，中国科技互联网公司市值最新排名出炉，榜单上虎牙作为唯一的直播平台上榜，排名**第十五位**，市值约为**55.5亿美元**。

因脱胎于YY的强大运营能力和基于“提升用户体验”而不断开拓平台技术及丰富直播内容而得益。

2018.5.11纽交所成功上市

排名	公司名称	股票代码	最新股价	最新市值(亿美元)	上市地
1	阿里巴巴	BABA	165.53	4257.0	纽约交易所
2	腾讯	700	328.2	3982.3	香港
3	百度	BIDU	222.42	779.0	纳斯达克
4	小米	1810	16.66	479.2	香港
5	京东	JD	27.76	402.0	纳斯达克
6	拼多多	PDD	29.96	332.0	纳斯达克
7	网易	NTES	201.76	265.0	纳斯达克
8	爱奇艺	IQ	30.29	214.0	纳斯达克
9	携程网	CTRP	37.7	204.0	纳斯达克
10	微博	WB	73.35	163.0	纳斯达克
11	58同城	WUBA	74.49	110.0	纽约交易所
12	蔚来	NIO	11.6	119.0	纽约交易所
13	陌陌	MOMO	46.87	95.8	纳斯达克
14	汽车之家	ATHM	76.46	89.6	纽约交易所
15	虎牙	HUYA	27.55	55.5	纽约交易所

虎牙人力资源现状

1. 数量

据虎牙直播官网文件《**2018**虎牙直播介绍》，虎牙直播的月平均活跃**主播约66.6万人**。平台月活**用户9290万**，**App**活用户**4250万**（潜在人力资源）。公会数量约**1万个**

2. 质量

（一）如何成为主播

注册—认证—完善资料—下载开播工具—开始直播

（二）是否签约

签约与不签约的区别

A. 与公会签约（但其实是平台、公会、主播三方协议）

优势：形象打造、主播跟进、主播推广、明确主播定位与风格、明确直播方向、固定直播时间、建立粉丝群等。

（但需要受到一定管理，但会获得一些特权。）

虎牙人力资源现状

2. 质量

B. 不签约：

自由开播、没有更多要求、也不用接受培训、也没有获得更多包装。福利、机会也会少一点。

（三）行业top50主播中虎牙占15个。

（四）签约娱乐圈明星，如陈赫、林更新等。（明星主播化战略）

3. 结构

（一）性别——男性较女性多。

（二）年龄——18-40岁居多。

虎牙人力资源现状

3. 结构

(三) 主播类型

1. 游戏主播（网游、单机、手游）
2. 二次元类主播（漫画、**cosplay**、催眠、绘画）
3. 星秀主播（音乐、舞蹈、颜值、脱口秀）
4. 美食主播（厨神、大胃王、美食新秀）
5. 户外主播（街头、科技、运动）
6. 等等



(四) 签约和不签约

虎牙人力资源现状

挖人一时爽，赔款悔断肠——谈斗鱼、虎牙挖角大战中的天价违约金

2018-01-18 17:55

直播 / 虎牙TV

4. 特点

(1) 流动性

A. 签约：去年**9**月份，虎牙知名主播蛇哥**Colin**突然宣布将离开虎牙平台，随后与斗鱼签约，遭到虎牙起诉。

B. 不签约：主播间直接换平台进行直播=主播流失。

业内人士透露：“一个直播平台想要培养好一名头部主播只需要搭上几百万元的市场费用即可,而相比之下,挖来一个竞争对手的头部主播,没有**8**位数肯定是下不来的。”

白讯：“这样频繁的挖角无论是对平台还是对整个行业来说都不是什么好事,恰如饮鸩止渴。”

胡云晓：“这个乱象必须要解决,未来直播行业真正比拼的还是良性竞争能力,要通过一些好的内容和主播留住活跃用户。”

虎牙人力资源现状

4. 特点

(2) 开放性

任何人都可以在平台上进行认证,开播,全民直播时代来临。



虎牙人力资源现状

◆ 5. 主播薪酬

（一）平台成立之初（2012年）

所有主播的收入为税后收入（需要税后扣款），且收费道具是可以转化为金碗豆同时获得主播经验值，免费道具只能获得主播经验值（将不能转化为金碗豆）！

（1）什么是金碗豆

金碗豆是YY游戏直播社区通用货币，主播通过上麦表演后，可通过用户送赠礼物获得。

虎牙人力资源现状

5. 主播薪酬

(2) 兑换比例

当日金豌豆收入	主播兑换等级	兑换比例	兑换成佣金
5000000以上	A	100%	1000金豌豆=1元佣金
1500000-4999999	B	90%	1000金豌豆=0.9元佣金
250000-1499999	C	70%	1000金豌豆=0.7元佣金
50000-249999	D	50%	1000金豌豆=0.5元佣金
5000-49999	E	25%	1000金豌豆=0.25元佣金

换算：

5000000以上=5000元

1500000-4999999=1350元-4499元

250000-1499999=175元-1049元

50000-249999=25元-124.5元

5000-49999=1.25-12.25元

虎牙人力资源现状

5. 主播薪酬

(3) 主播及公会金豌豆兑换

金豌豆每天结算一次（即今天对昨天收入进行结算），主播每天收入低于5000金豌豆时默认清零。

签约主播日金豌豆收入

=日金豌豆数量*昨日主播兑换佣金比例*（100%-公会抽成比例）

非签约主播日金豌豆收入

=日金豌豆数量*昨日主播兑换佣金比例*50%

频道日金豌豆收入

=频道内主播（日金豌豆数量*昨日主播兑换佣金比例*公会抽成比例）之和。

虎牙人力资源现状

5. 主播薪酬

(4) OW (OWNER) 怎么设置公会-主播分成比例?

- ① **OW**可通过个人介绍下面的收入提成修改与主播提成比例。
- ② **OW**提交修改后，主播会在个人后台收到修改信息进行处理。
- ③ 如果主播点击确认则新的提成比例生效。

A. 如果主播点击拒绝则可与**OW**进行沟通重新由**OW**提成修改，在未达成一致之前按原比例进行提成。

B. 如果主播在**7**天内未处理则默认同意修改，按新比例进行提成。

虎牙人力资源现状

5. 主播薪酬

(二) 2015年虎牙直播分成政策调整

(1) 游戏内虚拟货币

金豌豆—金元宝

(2) 兑换比例

当月获得金元宝数量	月结兑换等级	结算比例
超过1500万	A	100%
350万 ≤ 数量 < 1500万	B	90%
10万 ≤ 数量 < 350万	C	80%
1万 ≤ 数量 < 10万	D	60%
1 ≤ 数量 < 1万	E	转成金豆

换算：

1500W+金元宝=1500元+

350W-1500W=315-1350元

10W-350W=80-280元

1W-10W=6-60元

0-1W

当前动态

资本与市场

当年的直播有多火热、资本有多疯狂，之后的洗牌就会有多残酷，寒冬下资本抽离的速度也就有多快

几乎七成的融资额流向了斗鱼和虎牙；

虎牙直播第二季度净利润爆亏**21**亿元，在资本市场上股价一蹶不振；
熊猫直播曝资金断裂.....

人力资源

直播风潮对新生代的就业观念带来改变。大数据报告显示，有高达**54%的大学生**将直播/网红作为**最向往**的新兴职业。

主播与组织签约大部分形成的工作关系属于新兴“自雇型”劳动者范畴，平台责任界定模糊，主播的社会保障还处于灰色地带；
相比天价主播的签约费，平台造星成本要低很多；
主播对于伯乐平台的粘性和忠诚度有望提升.....

直播行业 未来态势

核心问题

资本与市场发展

盈利模式问题

- 直播行业的核心收入来源是？
- “粉丝经济”能维持多久？
- 如何应对“行业洗牌”淘汰赛？
- 运营成本太高，红了主播，亏了平台？

人力资源发展

管理成本收益问题

- 主播签约/不签约？
- “网红”培训外包/内部培养？
- 主播与平台利益目标不一致如何解决？
- 管理者如何取得、开发、保持和运用人力资源？

直播行业 未来态势

- 内容上移动直播还是以秀场为主，直播并没有变成生活方式仍然是消磨时间的工具；
- 盈利模式上除了秀场仍然全部亏损，除打赏之外的盈利模式仍然看不到方向；
- 直播是个烧钱的玩意，没有雄厚的资本打底，直播很难独立生存；当市场趋于明朗化后，投资者不会将钱砸向长尾产品；
- 用户是不忠诚的，用户更倾向于在尽量少的**APP**里解决尽量多需求。

发展趋势

1、主播类型更加丰富

1. 购物类直播
2. 兴趣技能类
3. 教育类
4. 其他细分类

二、加强明星主播化战略

三、主播年龄低龄化

Angelababy为美宝莲活动直播涂唇蜜，吸引了**500**万人观看，两小时卖出了**10000**多支；王宝强在斗鱼直播新电影片场的状况，也创造了**500**万人在线观看的记录；李宇春戛纳之行最后一场直播，在美拍获得**3100**万的点赞。



03

直播行业 未来态势

资本与市场发展

行业展望

1. 马太效应——资本集中于头部平台 → 寡头垄断
2. 难取得实质性的盈利——直播平台目前仍然处于一个烧钱的阶段 → 直播+
3. 受新进入者威胁——短视频冲击 → 差异化战略
4. 网络直播政策收紧，行业洗牌加速

虎牙直播



2017年5月，欢聚时代（NASDAQ:YY）旗下虎牙直播宣布获得7500万美元的A轮融资

人力资源发展

映客直播



1. 供给增加，需求减少
2. 结构多元化，满足不同需求
3. 注重素质提升，门槛提高
4. “网红俱乐部”式管理——培训交流中心
5. 就业择业观改变，全民直播预热

综述

04

综述

- 1.直播确实很火，资本方很热情，愿意高风险投入，但必须警惕资本泡沫。直播的前景并不乐观，在现如今国家政府加强监管，直播行业面临洗牌的情形下，没有雄厚的资本打底，直播很难独立生存。且现有的产品依然还缺乏优质的内容和深度的社交，缺乏能够创造稳定有效的新价值的卖点。
- 2.直播是反移动互联网趋势的产品形态，它把用户长时间的圈禁起来，隔断了用户碎片化的访问习惯，动辄几个小时的直播的内容输出成为互联网原住民的不能承受之重，在新鲜尝试后迅速失去光环，喜欢直播的仍然是pc端的原有用户，仍然是秀场模式下的声色犬马。



综述

04

综述



- 3.直播浪潮推动了人们**择业观的改变**，网络职业成为年轻就业者的心头好，以播主、网红为代表的社会劳动力需求将会不断扩大和精化，使社会第三产业的劳动力和创收价值不断扩容，有利于社会人力资源的多元配置和结构优化。
- 4.但同时我们也该预见**直播从业者的未来发展图景**，网红经济如山洪海啸，来得快去得也快，吃青春饭对于任何人来说都不是一个理性的职业生涯规划，且播主网红与平台若即若离的关系粘度，增加了**违约和破坏市场秩序的风险**。
- 5.直播行业的未来态势之所以难以直接定论是因为这个行业**没有特殊的内部核心价值**，而是**严重依赖于它的人力资本**——知名播主、流量小生等所形成的粉丝经济，在该行业人员流动性很强的常态下，一旦关键人物被挖走，客户将大量流失。

- 6.其次，直播行业与其他互联网产业相类似，都是以**市场客户需求为绝对导向**，但其特殊点在于，当今最火的直播给社会带来的价值难以沉淀，多是秉着娱乐至死的原则博取用户的猎奇心理，大部分人只是借助这个平台娱乐消遣或发展社交（伪社交），一旦有更便捷更新奇的事物出现--如抖音短视频，便是直播行业黑暗时代的前兆。



直播的潜力或许还没有发挥出来，直播电商，直播财经，直播教育等很多新的领域还要继续探索，直播+或许是直播行业的自救手段。

我们需要的是一个贴近用户需求的良好循环的直播生态希望直播行业能够健康的发展，创造出更好的内容，更贴心的用户体验；实践证明：只有真正为用户带来价值的产品，才能最终被用户爱戴；只有具有核心竞争力且顺应社会观念发展的企业，才能做大做强做长。

谢谢聆听

THANKS

2018/10/17