

# 直播答题火爆 后续还需监管

日子又回到了最初的状态。下班回家吃完饭,收拾完屋子,找一本书看,11点准时上床睡觉。1月11日,晚饭后,王刚没在继续进行了一周的直播答题,而是选择了看书,“就挣那么点钱,精力搭进去不少,太累了。”

一周以来,王刚没有在零点前睡过觉。事实上,已经放弃直播答题的人不止他一个。对于他们来说,一场比赛几十块,甚至几块的奖金已经完全丧失了最初的新鲜感和吸引力。

## 直播答题开年火爆

2018年的互联网经济开门就爆红,自从1月初国民老公王思聪为直播答题“冲顶大会”站台后,直播答题才开始火遍了大江南北。

在上一周的烧钱大战中,西瓜视频将直播答题的奖池奖金提升到100万元;映客的“芝士超人”的奖金则提高到101万元;花椒直播更是在继1月6日晚撒币132万元后,又将晚上压轴的“百万大作战”奖金定为102万元,一跃成为单场撒币最多的豪主。

公开资料显示,直播答题的操作模式类似美国的HQ Trivia,该款产品的ios版于2017年8月正式上线,上线后的12月份HQ Trivia将奖金提升到了10000美元,一时间同时在线人数达到40万左右。

在国内,为吸收更多人参与,各平台充分利用明星效应,请来汪涵、谢娜、跑男等扩大影响力。

1月6日晚,西瓜视频的“百万英雄”在线人数超过了100万,最终23人通关,每人获得奖金4万元,概率约为四点三万分之一。

据《第一财经日报》不完全统计,仅这三四天几大平台的奖金金额设置已达近千万元。但实际上,挣到大钱的只是极少数,大部分人只能在题简单、参与人数多的场次获得几元的奖金。



西瓜视频平台上的“百万英雄”活动今天总奖金为800万元

2018年的互联网经济开门就爆红,自从1月初国民老公王思聪为直播答题“冲顶大会”站台后,直播答题才开始火遍了大江南北。直播答题爆红一周后,花椒直播就迎来了首次商业化合作,美团作为赞助商提供了100万奖金。但钱撒出去了,后续要如何盈利?

## 网民很快失去兴趣

直播答题规制为每场设置12道选择题,一题答错即被淘汰,12题全部答对后,和留下的所有人平分奖金。

“百万英雄”还设置有复活卡,规定一场比赛可以使用一张复活卡,这意味着,如果在该场比赛中,只有一道题答错,那么可以通过复活卡直接进入下一道题,如果最终11道题全部答对,也可以同答对12道题的网友一同分最终的奖金。

尽管有些直播答题的场次奖金动辄上百万,但对于普通网友来说,最初的新鲜感已经过去,却没有继续下去的动力,“题简单,分不了多少钱,题太难,又答不出来。”同是上班族的芳芳(化名)也开始觉得直播答题有点儿“鸡肋”。

众多直播平台虽然已经成功靠人气获取流量,但后续如何留住用户,并且在持续烧钱之后成功变现成为当下各家平台较量的重点。

“我不想自己有限的空闲时间被绑架。”想起来当初参与直播答题的劲头,芳芳至今还有些蒙,她也不明白自己为何会有如此大的精力,“可能是觉得知识终于可以换钱了,答对题会有被认同的感觉吧。”

## 实现商业变现或可盈利

直播答题爆红一周后,花椒直播就迎来了首次商业化合作,美团作为赞助商提供了100万奖金,为此,花椒直播的百万赢家开设美团问答专场,30分钟内吸引了约400万人参与。当天的12道题目中,有4道植入有关美团的问题,涉及外卖、旅行等业务。而趣店也在最近投了上亿元的广告给映客直播的“芝士超人”。

“对于类似直播答题的现象,盈利方面关键就是有较多的流量。类似的流量其实也在很大程度上说明了一

点,即类似平台需要关注各类娱乐文化消费新需求,这样才可以真正实现流量的稳定和各类收入。无论是哪种直播形式,关键要看内容,而不是技术创新。”财经评论家严跃进指出,直播平台也存在隐患,例如奖金的设置,中间是否有造假等,后续还需要相关部门的监管。

著名经济学家宋清辉则认为,直播答题未来需要获得广告主的青睐,实现商业变现,才能做到盈利,否则就会是一阵风。但通过烧钱模式去经营,网络直播平台就难以赢得市场份额,弄不好会引火烧身。他建议,烧钱模式需向可持续发展和差异化的模式转变。

## 新事物 专家看法不一

宋清辉并不看好直播答题,在他看来,直播答题没有什么技术含量,题目中嵌入关于企业的一些知识,是赤裸裸的商业行为,还可能催生出外挂等作弊手段,这就会加速行业的衰亡速度。百万奖金看起来十分吸引人,但背后却是以赞助“金主”获得不菲的品牌形象等商业利益为支撑。若“金主”觉得效果不好,就会中断投资,这种模式就难以持续。

财经评论家严跃进却较看好直播答题的未来,他认为,直播答题的形式还是比较新颖的,对于直播此类模式,相对来说实现了去庸俗化的目的,而且植入了一定的知识性,所以可以理解对原有直播模式的一个调整。

严跃进认为,当前直播平台监管趋严的影响,通过此类平台内容的改造,有助于真正发挥直播平台的效果,关键是广告本身也需要内容健康。

严跃进表示,如果此类广告本身带有俏皮属性或活泼属性,本身也能够吸引年轻群体这类客流,那么实际上此类直播的广告植入也不失为一种较好的方式。

文/记者 张蕊

# 许家印每月领14元助学金读完大学 如今致富思源110亿扶贫

本报讯(记者 梁罗兰)近日,一则恒大集团董事局主席许家印的讲话视频在网上引起广泛关注。视频主要内容为许家印2017年5月14日,在恒大集团帮扶乌蒙山区扶贫干部出征壮行大会上的讲话。视频中,许家印首度披露了童年的贫寒以及成长的经历,并感慨道恒大的一切是社会给的,誓言一定要打赢乌蒙山区脱贫攻坚战,不脱贫不收兵。

据悉,恒大集团从2015年12月开始结对帮扶贵州省毕节市大方县,三年无偿投入30亿,通过产业扶贫、搬迁扶贫、教育扶贫、就业扶贫和保障扶贫等综合措施,确保到2018年底大方县18万贫困人口全部稳定脱贫。2017年5月,恒大将帮扶范围扩大至毕节全市10县区,再无偿投入80亿,累计投入110亿,派出2108人的扶贫团队,到2020年帮扶毕节100多万贫困人口全部稳定脱贫。

“五年无偿投入110亿对恒大来说不是一件难事,最难的是要派一支能吃苦耐劳、能出管理、出办法、出技

术、能激发当地干部群众内生动力的优秀扶贫团队”,许家印表示,集团董事局决定选派321名常驻县、乡的各级扶贫领导干部,选派1500名驻村的扶贫队员,和大方287人的扶贫团队会师,形成了2100多人的扶贫大军,决战乌蒙山区扶贫前线。

在讲话中,许家印回忆起童年的贫寒以及成长经历。“我出生在河南豫东一个最穷的地方,1岁多的时候,母亲得了病,没钱看病,就这样走了,我成了半个孤儿。我是从小吃地瓜、地瓜面长大的,穿的、盖的都是补丁摞补丁。读小学时,村里的学校就只有几间破草房,课桌是用泥巴做的长条台子。上中学的时候,离家比较远,每星期背着地瓜和地瓜面做的黑窝头去学校,再装着一碗盐、几滴芝麻油和一点葱花。这就是我一周的口粮。一日三餐,每餐吃一个地瓜、一个窝头,喝一碗盐水。到了夏天,天很热,黑窝头半天就长毛了,洗一洗继续吃。”

许家印回忆道,1976年高中毕业的他想去砖瓦厂找份搬砖头的临时

工作,却找不到。当时他最大的愿望就是走出农村,找份工作,能够吃上白面。就在那时,国家恢复高考,许家印努力考上了大学,但没有钱读书、吃饭,靠国家每个月14块的助学金读完了大学。

改革开放后,1996年许家印白手起家创立了恒大。从零开始,从七八个人的小公司,如今发展成为超12万员工、总资产1.5万亿、年销售规模5000亿、年税后净利润300亿-400亿的世界500强企业。“恒大的一切,都是国家和社会给的,我们应该去承担社会责任,回到社会”。许家印感慨道。

正是出于对国家与社会的感恩,坚定了许家印积极投身脱贫攻坚的决心。“帮扶毕节市,是我们回报社会最好的平台。乌蒙山区几乎是山连山,深山里没有路、没有水电。村民出来一趟要五六个小时,连看病、读书都很困难。我们一定要帮助他们,要把帮扶毕节100多万贫困人口实现脱贫,作为恒大的历史使命”。

十九大报告强调,要动员全党

全国全社会力量,坚持精准扶贫、精准脱贫,确保到2020年我国现行标准下农村贫困人口实现脱贫,解决区域性整体贫困,做到脱真贫、真脱贫。

“我们要完成这个非常艰巨的重任,集全公司的力量,全力支持乌蒙山区扶贫前线的工作。我们2100多人的扶贫团队,要在当地各级党委政府的领导下,与当地干部群众并肩作战、精准作战,要深入基层、工作到村、包干到户、责任到人,不脱贫不收兵”,许家印在讲话中表示,一定要打赢乌蒙山区这场脱贫攻坚战,为实现习总书记提出的“确保到2020年所有贫困地区和贫困人口一道迈入全面小康社会”的目标贡献力量。

据了解,截至目前,恒大各项精准扶贫措施已覆盖大方县全部18万贫困人口,已实现12.73万人初步脱贫。整市帮扶毕节7个月以来,共400万平方米的九个易地搬迁安置区所有楼栋已全面开工,331个蔬菜、肉牛等产业基地已开工,全市已培训47608人,推荐就业37485人。