

零起点

LING QIDIAN
SHOUBASHOU JIAONI
ZUO ZHIBO

▶ 刘磊◎著

手把手教你做 直播

梳理直播准备要点

详解直播平台应用

精炼直播升级攻略

在直播的风口，旨在让已经开始做直播或

有意进入直播行业的人都能少走弯路

新 手 做 直 播 一 本 就 够



中国宇航出版社

航空出版 中国民航出版社

零起点 手把手教你做 直播

LING QIDIAN
SHOUBASHOU JIAONI
ZUO ZHIBO

▶ 刘磊◎著



中国民航出版社

·北京·

版权所有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

零起点手把手教你做直播 / 刘磊著. -- 北京 : 中国宇航出版社, 2017.6
ISBN 978-7-5159-1301-8

I. ①零… II. ①刘… III. ①网络营销 IV.
①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第083277号

特约策划 肖胜萍 沈超
责任编辑 吴媛媛

装帧设计 宇星文化 久品轩

出版 中国宇航出版社

社址 北京市阜成路8号
(010)60286808

邮编 100830
(010)68768548

网址 www.caphbook.com

经销 新华书店

发行部 (010)60286888
(010)60286887

(010)68371900
(010)60286804(传真)

零售店 读者服务部
(010)68371105

承印 三河市君旺印务有限公司

版次 2017年6月第1版

2017年6月第1次印刷

规格 710×1000

开本 1/16

印张 19.25

字数 220千字

书号 ISBN 978-7-5159-1301-8

定价 49.00元

本书如有印装质量问题,可与发行部联系调换

推荐序

随着直播行业井喷而发展起来的网红经济，没有人们想象得那么简单，这是一场变革的开始，最终它将引发娱乐和泛娱乐产业的一次大规模重构，如影视、广告、电商和游戏。本质上，它重新分配了消费者的注意力。

我们可以把“网红时代”之前的阶段叫作“明星时代”。在“明星时代”，人们的注意力是以明星为中心展开的，分析普通消费者一天就会发现，从起床打开朋友圈，到地铁上一路被投射到视野中的广告，以及下班回家后打开电视或是在网络上点播影视剧，主动和被动获取的信息大部分是以明星为关键词。在这个时期，广告和影视剧的绝大部分成本都发生在明星身上也是必然。

在“网红时代”这一切都变了，目前以网络主播为代表的网红应该有300万左右，我认为这个群体人数3年内会达到2000万。网红和传统明星之间最大的区别就是，它不需要庞大的观众和粉丝支撑，100个核心粉丝的经济贡献就可以让一个稍具才艺的年轻人成为专职网红，多数情况下他们的收入和生活方式好于此前的职业。这个时候我们可以看到明星在新时期的定义变了，人们崇拜明星和消费明星的方式也变了。



如果只计算消费时间，那么按照 2 000 万网红每天有 25% 活跃来看，如果粉丝每人每天观看他们的表演 1.5 小时，那么 500 万日活跃的网红每天消耗 100 个核心粉丝的娱乐时间共计 7.5 亿小时。

从消费端再做一个有意思的假设，把人的非睡眠时间分成两个部分：工作时间和消费时间。我们基本可以估算出，平均每人每天有 11 个小时是非工作或学习的消费时间（将周末时间摊进工作日，不考虑老人和孩子），这样所有的消费行业，包括餐饮、娱乐和各种各样的服务行业，都在抢夺消费者每天的这 11 个小时，而细分到互联网、影视、电商和游戏等娱乐服务，能分食到的恐怕只有其中 2 个小时左右。我们以 6 亿核心网民计算，结论是：几乎所有中国互联网和泛互联网的媒体娱乐公司的产值，就是挖掘和瓜分这每天 12 亿小时的用户消费时间。

把内容端和消费端的数据放在一起看的话，会发现在不严谨的假设下，网红经济带来的娱乐消费时间已经用去了每天 12 亿小时总量中的 7.5 亿小时。在这种分布下，一部想畅销的电影或电视剧用 1/3 的投资成本找传统明星参演势必是一个悲剧的结果。同样地，广告主也会发现网

红极大地分流了公众对传统明星的注意力，因此广告行业也不得不做出相应改变，其实这些已经非常明确地在今天发生了，这就是我说的行业重构。

当然，这对已经从事这个职业的主播和即将踏入直播行业的人来讲无疑是重大的利好，社会的发展不会停滞，娱乐行业的经济总量将在这次变革中完成去中心化的历史使命，把收益从有限的超级明星手中重新分配到千千万万有才艺和娱乐精神的网红身上，无数的梦想和奇迹必将在这里发生。

我非常感谢六间房的总编辑刘磊撰写了此书，此书融入了他多年的经验和见解，势必可以为有意致力于此的年轻人提供专业帮助，对于一个新兴的行业，此事功在千秋。

和刘磊及大家共勉！

刘岩

六间房创始人

前言

弃旧图新正觉好，勇立潮头又一春。

在传媒领域，正当传统视频网站开始将更为传统的广播电视等媒介慢慢逐出大众视野时，可曾想到仅仅几年过去，一批形式更灵活、成本更低廉的直播平台会向自己发起强有力的挑战？

2016年，直播这种全新的传播方式成了年轻人街谈巷议的劲爆话题：“国民老公”王思聪在直播时答对32个问题进账20多万元，自诩“才华与美貌并重”的papi酱开始通过直播售卖成衣，蓝山咖啡第一人通过直播向大众讲解咖啡专业术语，范冰冰和李晨在直播平台上秀恩爱……

仿佛一夜之间，网络直播攻陷了手机屏幕。而六间房、YY LIVE、花椒直播、映客直播等一大批直播平台的崛起，更让人们相信互联网直播的风口已经到来。

热衷看直播的你，是否也想自己走到镜头前面，秀出最精彩的自己？

如果你满腹诗书、才华横溢却无人问津，去做直播吧！

如果你歌喉动人、舞技超群却无人能识，去做直播吧！

如果暂时你还没有发现自己究竟有什么特别之处，去做直播吧，让观众告诉你答案。



不用再担心自己没有背景、缺乏资源，你就是自己最重要、最牢靠的资源。你唯一需要担心的是自己有没有放手一搏的勇气和洞悉先机的眼光。

但是，直播到底要怎么做，真的有那么容易做吗？

作为在中国最早涉足网络直播事业的人，回首一路走来的时光，我见到过太多太多看似普通的年轻人在网络直播间里爆发出惊人的创造力和魅力。他们的演唱令无数观众感动，他们的才华更倾倒了无数粉丝，他们华丽转身的瞬间常常令我感慨：有才华的人，不应该缺席直播舞台。

我已经数不清有多少人的的人生轨迹因为直播发生了改变。

从2015年开始，一向嗅觉灵敏的资本市场对待直播的态度发生了转变，从最初的保守观望变成了狂热追捧，各路明星、名人纷纷加入直播行列，这个原本属于草根的舞台正变得越来越火热。

今天，直播已经拥有3.5亿用户和高达1 000亿元的巨大市场，这些数字还在以令人瞠目结舌的速度被不断刷新。独特的娱乐类型，创新的商业模式，庞大的主播和用户群体，网络直播已经成为网络文化领域重要的经营模式和文化市场的重要组成部分。

资金、政策、关注度、吸引力，这些元素组合在一起为逐梦的人编织出了一个巨大的舞台。

在这样的狂热时刻，我反而多了几分冷静，因为这是早已可以预料的场景，任何一个具备独特个性、有魅力的新生事物必然会有这样万众瞩目的时刻。

在这样一个万众瞩目的时刻，主播们的个人魅力和影响力还能像以前那样变现吗？当人人都在做主播的时候，主播的表演已经成为海量信息的时候，要怎样才能脱颖而出？什么样的“达人”才适合在这个领域立足呢？

经验告诉我，所有在竞争中取得胜利的主播都有他们的独到之处，或者说，他们有自己的秘而不宣的招数。

如果你正要开始做直播，你需要读读这本书。

如果你已经开始做直播，你更需要读读这本书。

登高莫问顶，途中耳目新。让我们尽情享受科技带来的美好和可能，以及诗和远方。

六间房总编辑 刘磊

2017年1月于北京主语国际

目 录

基础篇 直播的相关知识与准备

第1章 直播当道：无直播，不传播 /2

- 1.1 直播，互联网时代的新风口 /3
- 1.2 直播的前世今生 /6
- 1.3 直播到底为什么火爆 /13
- 1.4 直播造就网红，网红成就直播 /18

【案例】MC 天佑：生逢其时的喊麦之王 /22

第2章 直播准备：谋定而后动 /24

- 2.1 直播调研 /25
- 2.2 环境布置 /29
- 2.3 网络要求 /32
- 2.4 机器配置 /35
- 2.5 平台选择 /38
- 2.6 内容选择 /41
- 2.7 模式选择 /44

【案例】90 后大学生兼职主播：严峻就业形式下的
新机遇 /49



第3章 打造形象：网红是怎样“妆”成的 /51

3.1 找到适合自己的颜色 /52

3.2 选择合适的装束 /56

3.3 化妆注意事项 /59

3.4 恰当的姿势和举动 /63

【案例】沈曼：淡妆浓抹总相宜的百万级人气主播 /67

平台篇 热门直播平台操作指南

第4章 六间房：直播改变生活 /70

4.1 如何注册 / 登录 /71

4.2 如何开启直播 /77

4.3 如何成为签约主播 /85

4.4 如何设置海报 /88

4.5 如何加入家族 /93

4.6 如何美颜 /96

4.7 如何呼叫官方帮助 /98

4.8 如何查看及兑换直播收入 /99

【案例】MC 骄傲：草根蜕变成人生赢家 /103

第5章 YY LIVE：大型综合娱乐平台 /106

5.1 如何注册 / 登录 /107

5.2 如何开通直播 /112

5.3 如何充值 / 提现 /119

5.4 主要功能 /124

5.5 如何连麦 /139

5.6 如何签约公会 /143

【案例】土哥云姐：网络歌坛的神曲侠侣 /147

第6章 花椒直播：美颜椒友，疯狂卖萌 /149

6.1 如何注册 / 登录 /150

6.2 如何开通直播 /155

6.3 如何设置场控 /159

6.4 如何添加特效 /163

6.5 如何美颜 /165

6.6 如何充值 /167

6.7 如何提现 /170

【案例】徐大宝：花椒直播打造的第二个“papi 酱” /173

第 7 章 映客直播：上映客，直播我 /176

7.1 如何注册 / 登录 /177

7.2 如何开通直播 /181

7.3 功能介绍 /185

7.4 如何充值 /193

7.5 如何提现 /195

7.6 如何禁言 /202

7.7 如何进行私密直播 /205

【案例】二姐 Alice：靠接地气走红的东北大姐 /209

第 8 章 快手：发现真实有趣的世界 /212

8.1 如何注册 / 登录 /213

8.2 如何开通直播 /218

8.3 如何美颜 /226

8.4 如何录制长视频 /229

8.5 如何上热门 /232

【案例】搬砖小伟：从农民工到人气网红 /235

技巧篇 新手直播升阶攻略

第9章 用户管理：新主播如何快速提升人气 /240

- 9.1 如何获取种子用户 /241
- 9.2 互粉及后续推广 /244
- 9.3 和场外观众积极互动 /247
- 9.4 选择适合的话题 /250
- 9.5 培养个性化的语言风格 /255
- 9.6 学习多种才艺 /260
- 9.7 塑造自身人格魅力 /263

【案例】何蓝逗：从“小透明”到“人气主播”
的晋升之路 /268

第10章 收入管理：主播的生财之道 /273

- 10.1 网络主播收入来源 /274
- 10.2 各大平台主播利润分成 /276
- 10.3 广告：主播变现最直接的方式 /281
- 10.4 “直播+X”：流量变现的全新路径 /286

【案例】白砂糖女孩童可可：直播变现新玩法 /293

01

基础篇

直播的相关知识 with 准备

2016 年，不折不扣的“直播元年”。在这一年里，我们见证了大大小小网络直播平台的蓬勃兴起，也看到了众多当红网络主播疯狂吸金。直播到底是什么呢？为何会有如此大的魅力？做直播应该注意哪些要点？下面就请跟随我们全面了解直播的相关知识。

第 1 章

直播当道：无直播，不传播

伴随着移动互联网和智能终端的普及，直播以迅雷不及掩耳之势吸引了我们的眼球。直播当道，更是打破了传统传播方式，出现了“直播+电商”“直播+营销”“直播+旅游”等一系列新玩法，正可谓“无直播，不传播”。



1.1 直播，互联网时代的新风口

2016年，直播以压倒性的态势占据了创投圈第一热门的位置，且久居不下。一夜之间，几乎所有电商、视频、社交等各类 App 都做起了直播，直播发展的“燎原之势”也吸引了众多投资者纷纷加入。

2015年年初，欢聚时代以7亿元的大手笔投资虎牙直播；2015年3月，宋城演艺宣布26.02亿元对六间房进行收购，增值率高达6 818.24%；2015年11月，高人气平台B站（bilibili）也获得超过2亿元投资，完成D轮融资；2016年3月，易直播获得6 000万元投资，完成了A轮融资。

这样的现象在直播行业早已屡见不鲜，那么直播到底有何魅力让众多企业家、投资者投身其中呢？

直播乘着移动互联的东风，收视率远超以往任何时代。正如小米互娱总经理尚进所说，相比其他互联网产品，网络直播自身具有交互性强、不受行业限制的特点，可以与各行各业结合，用户黏性较强，能够获得社群经济带来的巨大利润。除此之外，社交移动化已成发展趋势，网络直播迎合了这种趋势，其商业模式也趋于多样化，不再是传统的、较为单一的眼球加广告。作为网络直播时代至关重要的角色，网络主播也可以由线上走向线下，成为“直播+”时代的重要群体。

网络直播适应时代发展，迎合大众口味，逐渐发展出许多新玩法。比如纠纠直播标新立异，主导双人直播，推出PK模式，主播