



1

项目 1 直播的兴起



课程导入

互联网的普及催生出许多新的业态，网络直播是具有代表性的业态之一。2016 年被誉为“网络直播元年”，网络直播从此迎来其黄金时代。在数字化浪潮的推动下，直播已经从一种新兴的娱乐形式迅速发展为一种全球性的社会现象。它不仅重塑了人们获取信息和娱乐的方式，还极大地影响了商业营销、教育传播乃至社会互动的方方面面。本项目提供了一个全面的视角，以便读者能深入理解直播文化的形成、技术演进及其对社会的深远影响。

学习重点

1. 直播的产生与发展历程。
2. 互联网直播的发展趋势。
3. 主流直播平台介绍。

任务 1-1 直播的产生与发展历程

知识目标：

1. 了解直播产生的背景。
2. 掌握直播的发展历程。

技能目标：

能够对直播的发展历程进行分析。

思政目标：

1. 引导学生关注民生，以便具备应有的社会担当和责任感。
2. 培养学生积极探索的好奇心，能主动获取和了解行业信息。

一、直播产生的背景

（一）直播的定义

网络直播分为广义和狭义两种：广义的网络直播是指利用互联网即时通信技术，通过网络进行现场直播，并将直播内容发布在互联网上，具有交互性强、可直观观看、内容形式丰富、不受时间地点限制等特点；狭义的网络直播是指具有娱乐性质的互动式视频，主播通过视频直播软件进行才艺直播或者电竞直播，并与受众进行互动，受众还可以购买网络虚拟道具进行打赏。

（二）直播产生的背景

1. 科技的发展

科技的发展是网络直播发展的直接诱因。手机价格下降及人们对信息的需求促进了移动终端的普及。2013年，我国移动智能终端占移动终端的比例已经突破70%，标志着我国已进入智能手机时代。同样，流媒体不断更新发展，从而使在线实时直播成为可能。后来，5G技术的发展让直播的零时延成为可能。无延迟直播实时评论如图1-1所示。



图 1-1 无延迟直播实时评论

2. 物流网络的成熟

物流的快速发展及“智慧物流”的出现不仅降低了物流的运输成本，而且大大提升了物流效率，为直播电商发展提供了强有力的交货基础。

3. 移动支付的出现

通过移动支付（图 1-2）的快捷转账，我们可以轻松地实现生活缴费、车票购买、手机充值等，真正做到足不出户也能办理各种业务。移动支付提供的这种便捷、可信赖的支付方式，使直播电商能够产生并经营。



图 1-2 移动支付

（资料来源：移动支付加盟网）

4. 适应消费者需求

电商直播的发展既有生产者的形象建构，也有接受者的认知趋向与个人定位。从生产者角度讲，根据马斯洛需求层次理论（图 1-3），如今人们生活水平的提高，人们的需求必然会由低层次向高层次—自我实现—递进发展，而自我价值的实现可以有很多方式，对网络主播来说，根据拉康的凝视理论，他者的凝视可以带来主体自我的认同，完成对自我价值的肯定。这种建构提高了主播群体对直播的依赖性。

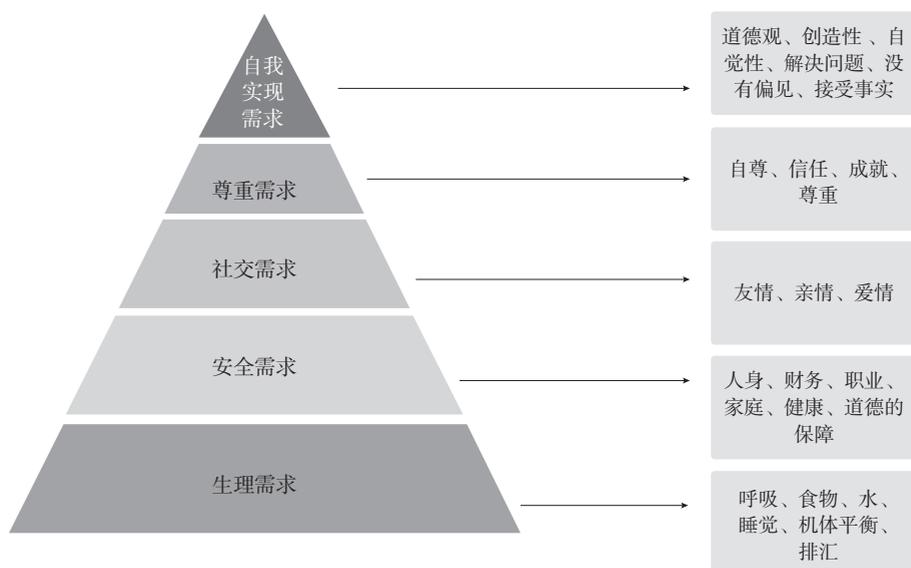


图 1-3 马斯洛需求层次理论

对于观众来说，直播能满足他们的以下四个心理需求。

(1) 好奇心。网络直播的标题往往都很吸引眼球，满足了观众的好奇心。看直播的人群中，有很大一部分观众是为了满足自身的好奇心，热衷于很多比较奇葩的事件及主播的日常生活。

(2) 娱乐心理。大部分收看网络直播的观众主要是为了打发时间、减少孤独感，并且希望能够获得一些快乐。最初的直播，主要以颜值美女为吸引点，但是现在，很多段子、相声等展现才华的节目逐渐成为直播的热门，能够给围观的人群带来快乐。

(3) 从众心理。网络直播能在短时间内发展如此迅速，不少参与其中的围观者都是从众心理在作怪。个体在社会群体的影响下对于网络直播的观点及审查标准都趋向一致。

(4) 孤独心理。网络直播以在一个直播平台房间的形式开展群体互动交流，主播与观众进行交流，观众在直播间里互相评论及发表意见。网络直播的形式有效地减少了孤独感，让观众有共同的话题，强化了集体的归属感。

拓展知识

直播——万亿级市场的加速崛起

直播经济主要基于移动终端，通过电商平台、短视频平台以及传统互联网平台等介质参与供应链，凭借视觉化的展现和平民化的交流，突破了物理距离及信息不对称的阻碍，将看似不起眼的零碎上网时间凝聚成巨大的市场空间。直播经济不等同于网红经济，它的含义更加广泛，人人可当主播、万物皆可直播。

据《第53次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2023年12月，中国网络直播用户规模已达到10.67亿人，较2022年12月增长了3613万人，占网民总数的97.7%。这一增长趋势表明网络直播继续在中国数字经济中占据重要地位，尤其是在短视频领域，用户规模达到10.53亿，较2022年12月增长了4145万人，占整体网民的96.4%。此外，电子商务直播市场也继续扩大，直播电商的渗透率在2024年也将进一步提升，成为移动互联网的重要推动力量。

这些数据表明，直播经济作为“移动+产业”的输出端，正在经历快速增长，并取得了业内外广泛认可。

（来源：中国互联网络信息中心CNNIC发布的《第53次中国互联网络发展状况统计报告》）

解读

事实上，在“互联网+手机”不断改变人们生活方式的今天，尤其是在新冠疫情暴发之后，直播经济越来越多地进入大众生活，并影响着其他经济业态，被认为是供给侧改革的助推剂之一。

二、直播的发展历程

（一）直播的发展历程

直播的发展主要经历四个阶段，如图1-4所示。

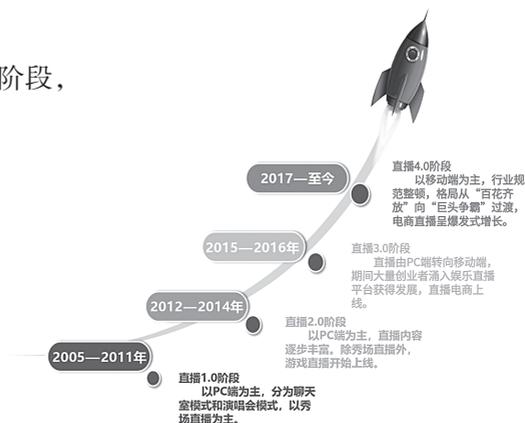


图1-4 直播的发展历程

（二）全民直播时代

当前我国互联网直播的内容和形式呈现出多元化发展的特征，网络直播与各行业业态之间的融合持续加深，“直播+”爆发出强大的生命力。这种融合不仅是我国产业融合创新的重要体现，也是直播平台未来拓宽收益转化模式的主要方向。全民直播时代已经到来，平台竞争呈现白热化趋势，具有优质内容的平台有望在竞争中胜出。

案例

主播涌入孙海洋家，全民直播时代应有怎样的礼仪？

2021年12月6日，电影《亲爱的》原型孙海洋与被拐14年的儿子孙卓相认，一家人终得团聚。7日，孙海洋夫妇与儿子孙卓回到湖北监利老家。现场鞭炮声声，人头攒动，热闹非凡。不少主播到场直播，入夜后也未离去。视频中，一些主播的围观行为受到热议。比如，一个主播不断询问孙海洋“我们没有打扰到你吧？”，孙海洋回答“没有”。得到答复后，这一主播向观众表示，“他也希望我们到这里来直播，你们快点关注下这个账号，待会停播了，就找不到了。”孙海洋一家出名之后遭遇直播围观，以至于“家中大门被迫常打开”，全民直播时代，孙海洋家如今的处境并非新鲜事。

（来源：<https://mp.weixin.qq.com/s/YbZp71TAQDxKDaseDBuWEg>）

想一想：针对以上案例，思考全民直播时代我们应有怎样的礼仪呢？

实训环节

一、实训主题

直播发展历程各阶段的特点。

二、实训目的

通过检索和分析直播 1.0 到直播 4.0 各阶段的模式特点，了解直播发展历程各阶段的特点。

三、知识点

直播发展历程。

四、实训说明

步骤1 教师下发任务：4人一组，通过网络检索直播 1.0 到直播 4.0 各阶段的模式，并将结果填入表 1-1 中。

步骤2 每个小组选派一名代表，分享自己小组的检索和分析结果。

表 1-1 直播发展各阶段的模式特点

直播发展阶段	典型平台	模式特点
直播 1.0		
直播 2.0		
直播 3.0		
直播 4.0		

步骤3 评价反馈：对分析结果进行讨论，小组互评、教师给出评价，并完成表 1-2。

表 1-2 实训评价反馈表

实训课程 (项目名称)				
评价项目	主要内容	自我评价	小组互评	教师评价
实训规范 (10分)	遵守操作规程，不违规操作设备。 实训场地的整洁和工具的正确使用。			
实训准备 (10分)	对实训内容有充分的了解和准备。 提前收集了必要的资料和信息。 对实训所需的工具和材料进行了适当的准备。			
实训项目 (50分)	是否能够独立或在小组内完成实训任务。 在实训中是否能够灵活运用所学知识和技能。 在实训中的表现，包括创新思维和问题解决能力。			
实训过程质量 控制(10分)	是否能够对实训过程中的关键点进行检查和控制。 是否能够及时发现并纠正实训中的错误和偏差。 是否能够根据反馈进行必要的调整以提高实训质量。			
实训效果 (20分)	在实训结束后的成果展示，包括完成的任务、制作的成品等。 实训目标的达成情况，以及学生对实训目标的理解和实现程度。 反思和总结，包括实训中的收获、存在的问题和改进建议。			

任务 1-2 互联网直播的发展趋势

知识目标：

1. 了解直播的发展现状。

2. 掌握中国在线直播行业未来发展趋势。

技能目标：

1. 能够对中外直播现状进行分析。
2. 能够合理预测互联网直播未来发展趋势。

思政目标：

培养脚踏实地精神，践行实干和奋斗精神。

一、中国互联网直播发展现状

随着我国网络直播行业不断创新，细分领域不断涌现，直播服务向细分化、垂直化方向发展，用户规模不断扩大，行业满意度越来越高。

（一）用户规模持续扩大

由于越来越多的人逐渐接受了直播方式，这使直播的渗透率逐渐增长。头部互联网平台的布局与垂直领域应用的发展助推着网络直播行业向多元化场景发展，持续吸引着众多的潜在用户。

艾媒数据显示，我国在线直播用户规模保持连续增长态势，如图 1-5 所示。



图 1-5 2016—2022 年我国在线直播用户规模及预测
(资料来源:艾媒咨询)

（二）用户使用直播平台的频率及时长增加

为了给用户提供更高质量的直播内容，直播平台不断优化内容生产体系，从而使直播平台使用频率和使用时长不断增长。艾媒数据显示（图 1-6），2021 年第三季度，我国在线直播用户一周使用直播平台 4~5 次的占比为 45.40%，每次观看直播的平均时长为 1~2 小时的受访用户最多，占比为 58.9%。

■ 一周1~3次 ■ 一周4~5次 ■ 一周6次以上

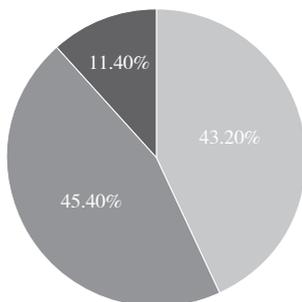


图 1-6 2021 年第三季度我国在线直播用户使用直播平台的频率
(资料来源:艾媒咨询)

(三) 直播向垂直细分领域发展

2021 年,我国在线直播不断地向泛娱乐直播、电商直播、企业直播等细分领域发展。一方面,在线直播平台不断转型,不断布局多元化内容,使用户可以看到更多垂直领域的内容;另一方面,5G 通信技术、音视频技术等新技术使在线直播突破了地域限制和领域限制,网络直播行业迎来了更多元的应用场景,用户因而可以获得更多类型的内容。这些发展使得直播平台月活用户量不断增长(图 1-7)。



图 1-7 2021 年第三季度我国在线直播内容的满意度调查
(资料来源:艾媒咨询)

二、中国在线直播行业未来发展趋势

(一) 技术赋能,推动全民直播时代的到来

随着互联网技术的创新及移动设备的普及,网络用户从 PC 端逐渐转移到移动端。移

动直播崛起，推动着全民直播时代的到来。随着 5G 网络商用逐渐普及，网络直播的音质、画质和流畅度都在不断提升，延迟也大幅减少，主播与主播之间的沟通、合作更快捷，这有助于打破圈层壁垒，让不同领域的主播与用户实现即时互动。

案例

直播技术赋能，线上教育再占风口

随着互联网的飞速发展、商业业态的不断升级，“线上”与“线下”正以前所未有的速度大迈步融合，风险中酝酿生机。而教育则是受新技术影响最典型的行业，传统教育机构、在线教育平台/互联网巨头、各类直播平台纷纷上线线上教育直播和录播课，技术服务企业为教育机构提供直播技术支持。

新冠疫情推动在线教育行业低成本创新，再加上互联网巨头加持和直播技术赋能，线上教育再占风口。当然，机遇与挑战共存。线下教培机构转型线上必然面临很多问题，线下教育转型线上要对产品进行相应的改变，并主动寻求专业技术服务企业的支持，推进自身数字化发展。

（来源：<https://zhuanlan.zhihu.com/p/577458152>）

想一想：在这种情况下，教培机构有什么机遇？

（二）内容多元化，主播向专业化方向发展

直播内容更加多元化，垂直化直播发展迅速。除占有领先优势的游戏直播、秀场直播之外，类似于教育、财经、电商、IT 等细分市场的垂直直播呈现爆发式增长。以前较少进入视野的汽车、保健、住房、军事等直播内容也不断增加。商务会展、新品发布、现场拍卖等移动直播将逐步成为常态。随着网络直播多元化发展，直播平台应当注重扶持众多垂直领域，挖掘新颖的直播形式，以防网络直播行业过度同质化，通过将直播与众多垂直领域相结合，最大限度地挖掘行业的发展潜力，开辟新的市场，使各个垂直行业的发展进入新的轨道。

（三）在线用户的黏性和消费能力不断提升，在线时长进一步增加

随着直播技术的进步、行业影响力的提升和直播内容的垂直与深入，原有的“90后”“00后”群体关注并进入网络直播的趋势更加明显，其他年龄层多元化的内容需求将得到不同程度的满足，在线用户的黏性和消费能力也将得到较大提升。

（四）商业收益转化形式不断创新，拓展了盈利渠道

随着直播用户数量增长速度放缓，礼物分成等盈利模式已很难继续拓展，在这一趋势下，直播平台需要拓宽业务范围，创造出新的商业模式。直播平台应赶上知识经济的风口，培养用户的付费习惯，推动营销产业链合作升级，开发出更多的内容营销和互动营销

形式，通过泛娱乐节目和赛事 IP 吸引众多的潜在用户。

（五）通过法律法规规范网络直播行业，促使其向健康方向发展

近些年来，国家逐步出台了与在线网络直播行业相关的各项政策，针对众多问题，如未成年人保护、个人信息安全、假冒伪劣产品监管、虚假广告等，提出了明确的监管措施，有效提升了网络直播行业的准入门槛。而随着国家对网络直播行业的监管日渐趋严，网络直播行业的模糊空间将极大地压缩，行业规范性增强，从而使该行业实现健康、快速的发展。在网络直播行业中，加大政策面的介入和提升监管力度已经是一种共识。国家及行业协会在禁止违法及低俗内容、保护知识产权和隐私等方面都制定了明确的措施。监管的深入和法律法规的完善进一步提高了网络直播的门槛，过去粗犷化的平台发展模式面临着终结，对直播内容和主播的要求正在不断提高，这将助推网络直播行业向健康方向发展。

实训环节

一、实训主题

中外电商直播发展现状的异同。

二、实训目的

通过对国外电商直播发展的检索和分析，了解中外电商的发展情况。通过小组合作也能提升小组间的默契以及团队合作意识。

三、知识点

中国互联网直播发展现状。

四、实训说明

步骤 1 教师下发任务：4 人一组，通过网络检索，了解国外电商的发展情况，并将结果填入表 1-3 中。

步骤 2 选派一名成员发表观点。

表 1-3 国内外电商发展的异同分析表

异	同

步骤3 评价反馈：对分析结果进行讨论，小组互评、教师给出评价，并完成表 1-4。

表 1-4 实训评价反馈表

实训课程 (项目名称)				
评价项目	主要内容	自我评价	小组互评	教师评价
实训规范 (10分)	遵守操作规程，不违规操作设备。 实训场地的整洁和工具的正确使用。			
实训准备 (10分)	对实训内容有充分的了解和准备。 提前收集了必要的资料和信息。 对实训所需的工具和材料进行了适当的准备。			
实训项目 (50分)	是否能够独立或在小组内完成实训任务。 在实训中是否能够灵活运用所学知识和技能。 在实训中的表现，包括创新思维和问题解决能力。			
实训过程质量 控制(10分)	是否能够对实训过程中的关键点进行检查和控制。 是否能够及时发现并纠正实训中的错误和偏差。 是否能够根据反馈进行必要的调整以提高实训质量。			
实训效果 (20分)	在实训结束后的成果展示，包括完成的任务、制作的成品等。 实训目标的达成情况，以及学生对实训目标的理解和实现程度。 反思和总结，包括实训中的收获、存在的问题和改进建议。			

任务 1-3 主流直播平台介绍

知识目标：

1. 了解各类主流直播平台。
2. 了解各直播平台的现状。

技能目标：

能够合理选择直播平台。

思政目标：

1. 具备社会责任感，践行社会责任。
2. 具备创新意识。

一、综合类直播平台

综合类直播平台是指包含户外、生活、娱乐、教育等多种直播类目的平台，用户在这类平台上可以观看的内容较多。目前，具有代表性的综合类直播平台有花椒直播（图 1-8）、一直播、映客等。这种类型的直播平台在直播行业具有较大的优势，因为其涵盖的直播内容比较丰富，受众群体也比较大。



图 1-8 综合类直播平台的分类界面举例
(资料来源:花椒直播)

二、游戏类直播平台

游戏类直播平台是以游戏实时直播为主要内容的平台。全球电竞行业的发展促进了游戏直播行业的发展，游戏直播成为直播产业中不可忽视的力量。

游戏类直播趣味性强，颇受游戏爱好者的追捧。游戏类直播平台中主播的收入来源包括游戏推广分成、商品代言及用户“打赏”等。目前，游戏类具有代表性的直播平台有斗鱼、虎牙直播、企鹅电竞、战旗直播、龙珠直播等。

拓展知识

发挥直播平台特色，虎牙持续创新践行社会责任

自成立以来，虎牙公司一直重视安全风控、产品合规、企业社会责任等“软实力”建设。近年来，虎牙持续强化平台安全防护闭环建设、不断升级内容风险识别和防控技术。同时，在抗疫、脱贫、助残、助老、环保、反诈等多领域持续发力，并结合自身直播平台

特色，探索出“直播+”等形式，创新践行企业社会责任。

2022年第三季度，虎牙公司积极践行社会责任，以“直播+”的创新方式，在环保公益、乡村振兴战略、非遗文化等领域持续输出正能量内容。

在第12个“全球老虎日”来临之际，虎牙公司发起“虎卫家园·保护野生虎”系列公益活动。开学季期间，虎牙公司还积极推动乡村振兴战略，推动乡村信息化建设。虎牙公司向广东省清远市大麦山镇捐赠了40台电脑，改善教学设施，帮助山区小学搭建跨越城乡“数字鸿沟”的桥梁。

围绕中国传统佳节，虎牙发动平台正能量主播参与“来虎牙过传统中国节”系列活动，通过虚实同框的方式，线上线下联动，以生动有趣的直播内容向网友普及中国传统佳节民俗民风。未来，虎牙公司将继续以更丰富的正能量内容矩阵和“直播+”等新颖形式不断推动行业健康发展，并积极履行企业社会责任。

（来源：<http://www.xinhuanet.com/tech/20220121/cbdc464829674a4ba58972b9fc8d22c5/c.html>；<http://www.eeo.com.cn/2022/1115/567106.shtml>）

解·读

作为游戏直播平台的领头羊，虎牙积极发挥自身平台的特色，以“直播+”的创新方式，在环保公益、乡村振兴战略、非遗文化等领域持续输出正能量内容，持续创新践行社会责任。不仅企业应该履行社会责任，我们也应该主动承担自身的责任和义务，做一个有担当的公民和从业者。

三、秀场类直播平台

秀场类直播主要展示的是主播的自我才艺，用户在这类平台浏览不同的直播间，就像穿梭于不同的演唱会或才艺表演现场一样。目前比较有代表性的秀场类直播平台有腾讯NOW直播、YY直播等。

案·例

秀场直播打赏行为

秀场直播的主要内容是主播在直播间与观众聊天互动，偶尔穿插唱歌或跳舞等才艺展示。平台中的主播多为外貌姣好的年轻女性。由于以男观众“打赏”女主播为主，在大众媒体中，秀场直播作为“情感外卖工厂”经常伴随着“美颜”“土豪”“套路”等负面关键

词出现，屡遭公众诟病。网友一掷千金打赏、未成年人偷偷打赏以及公职人员挪用公款打赏而引发的法律纠纷和犯罪等问题屡见报端。由此也引发了关于设立直播打赏冷静期等政策讨论。

（来源：<https://mp.weixin.qq.com/s/iF1M3oUrnReTe9chK8Uvaw>）

想一想：直播打赏这一新的消费趋势反映了什么样的社会根源和社会变迁？

四、商务类直播平台

商务类直播具有更多的商业属性，在这类直播平台上进行直播的企业通常带有一定的营销目的，它们尝试以更低的成本吸引用户并产生交易。目前，具有代表性的商务类直播平台是淘宝直播，而很多短视频平台（如抖音、快手等）也上线了电子商务直播功能。

五、教育类直播平台

传统的在线教育平台以语音、PPT 或视频录播的形式向用户分享知识，虽然能把教学内容完整地传达给学员，呈现形式也足够多样化，但是这些形式不利于师生间进行及时有效的沟通，无法实现实时答疑和讲解。为了解决这些问题，教育类直播平台应运而生，从幼儿早教到基础教育辅导、职业培训，教育类直播在各个细分领域出现并发展，实现知识收益转化。

教育类直播平台支持以文字、语音等方式进行师生的实时互动，在直播过程中，老师可以随时关注讨论区中的学员留言并适时进行集中回答，提升互动性，使师生沟通更加便捷。同时，教育类直播还便于老师根据学员的互动、反馈意见适时调整教学计划。除了分享知识外，教育类直播平台还提供教学服务，包括课后答疑、作业批改、出题考试，甚至还有就业帮助等。目前，教育类直播平台可以分为两类：一类是在传统教育平台的基础上增加直播功能，如网易云课堂、沪江 CCtalk 等；另一类是独立开发的教育类直播平台，如荔枝微课、千聊、短书、小鹅通等。

实训环节

一、实训主题

电商直播平台的选择。

二、实训目的

通过实训，指导学生判断直播平台的属性，合理选择直播平台。

三、知识点

直播平台的分类。

四、实训说明

步骤1 教师下发任务：分享你认识的直播平台，并选取两个进行对比分析。

步骤2 学生对直播平台展开分析，并完成表 1-5。

步骤3 教师选取学生发表观点。

表 1-5 直播平台分析表

直播平台		
主打		
内容		
功能		
评价		

步骤4 评价反馈：对分析结果进行讨论，教师给出评价，并完成表 1-6。

表 1-6 实训评价反馈表

实训课程 (项目名称)				
评价项目	主要内容	自我评价	小组互评	教师评价
实训规范 (10分)	遵守操作规程，不违规操作设备。 实训场地的整洁和工具的正确使用。			
实训准备 (10分)	对实训内容有充分的了解和准备。 提前收集了必要的资料和信息。 对实训所需的工具和材料进行了适当的准备。			
实训项目 (50分)	是否能够独立或在小组内完成实训任务。 在实训中是否能够灵活运用所学知识和技能。 在实训中的表现，包括创新思维和问题解决能力。			
实训过程质量 控制(10分)	是否能够对实训过程中的关键点进行检查和控制。 是否能够及时发现并纠正实训中的错误和偏差。 是否能够根据反馈进行必要的调整以提高实训质量。			
实训效果 (20分)	在实训结束后的成果展示，包括完成的任务、制作的成品等。 实训目标的达成情况，以及学生对实训目标的理解和实现程度。 反思和总结，包括实训中的收获、存在的问题和改进建议。			