



直播行业：追求高质量发展 彰显经济与社会价值



核心观点：

直播商业模式随技术发展而生，整体行业进入稳定发展期，内容从单一（娱乐）向多维（泛生活）发展，优质内容驱动付费良性发展，未来直播场景仍有往结合更多场景迭代，如招聘、相亲、房产等通过直播+赋能实体行业。直播行业产业链日益成熟，直播平台作为产业链的核心环节，发挥有效连接用户和主播的作用。直播平台商业模式持续丰富，主要包括通过直播打赏进行 toC 端变现，以及 toB 端广告和电商变现。近年来直播技术也衍生出其他例如招聘、相亲等垂直应用场景，进一步通过“短视频+直播”场景赋能实体经济。疫情导致线下演艺、会展等行业受阻的情况下，线上直播也成为重要的发布渠道和收入来源，弥补了线下收入的缺失，直播受到更多行业的认可和关注，已经成为耦合线上线下、贯穿虚拟和实体经济的重要互联网工具。

作为直播行业最主流的商业化变现方式之一，直播打赏可提供稳定持续的现金流，且“为优质内容打赏”渐成主流。直播用户（22H1 达 7.16 亿人，YoY+12%）和行业规模（21 年达 1844 亿元，YoY-0.4%）从高速增长期切换至稳定增长期。直播业态主要包括娱乐、游戏、演艺、生活、时尚、旅游等内容。直播垂类的多元化发展和质量的双向提升，使得直播打赏付费生态走向通过优质内容驱动增长的良性循环。直播内容向更加优质的方向发展，主要体现在两方面，即直播内容垂类的不断丰富，以及直播内容质量的持续提升。这既是外部监管长期引导下，行业规范健康发展

的结果，也是为了适应看播用户不断增长的内容消费需求和内容鉴赏能力，直播平台主动加强优质内容供给投入的结果。优质直播内容和直播打赏健康发展相互促进：优质直播内容本身对用户的吸引力和影响力增强，用户打赏更多基于对优质内容和主播才能的认可和欣赏，打赏行为主要产生和决定于用户自身主观能动行为，商业模式更具可持续性和良性发展规律。

直播的社会价值主要体现在带动就业和经济发展，以及帮助优质内容、文化传承、重大社会新闻传播等领域的快速高效传播。（1）社会经济发展角度：直播产业链各环节分工明确且产业链参与者丰富，满足不同类型就业需求，带动就业人数提升，21 年主播账号累计近 1.4 亿个。快手 2021 年带动就业机会共约 3463 万个。通过直播形式赋能传统产业，优化传统行业商业模式，如直播带货助农、乡村振兴等。（2）优质内容传播角度：丰富的传统文化、新闻、知识等内容得以更好展现和表达，既让优质直播内容实现更广泛高效传播，又让用户有更多机会感受、学习甚至与主播互动，实现内容供给和需求传播的双赢。抖音直播生态演艺、传统文化、非遗、民乐直播等内容获得用户青睐，媒体和知识教育直播快速增长。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_50673

