iResearch
艾瑞咨询

中国企业直播服务市场研究报告

2019年

研究范畴

企业直播



企业直播是指面向企业商务需求提供的、部署在服务提供商自己的服务器上的网络直播服务，是企业级SaaS服务的一种；

本报告主要围绕**以企业直播为主营业务的服务商**进行研究，所统计的市场规模、行业排名等数据均仅指代该类服务商所得。不包含腾讯云、阿里云等通用云服务商的企业直播业务收入。

摘要



中国企业直播服务市场的发展受到供给端和需求端两侧的驱动而发展：
从供给端来看，**底层云计算技术**的日臻完善推动了包含企业直播在内的SaaS服务行业的增长；从需求端来看，企业对于企业直播服务的需求上升主要受到**营销视频化**和**管理数字化**趋势的影响。



高速发展过后，中国企业直播服务市场仍然存在增量空间：
受以上两侧驱动影响，2016年开始中国企业直播服务经历了高速增长，2018年中国企业直播服务**市场规模达到7.6亿元**，预计2019年市场规模将能够突破10亿。未来的增量空间主要来源于其**在应用领域的横向拓展**和**在产业链上下游的深入挖掘**。



企业直播服务横向布局流量生态体系：通过将直播系统接入流量生态，**挖掘更多中小企业客户**，借助生态流量优势，链接更多目标用户。
企业直播服务商纵向沿产业链上下游延伸：一方面，**布局上游产业的视频云平台级服务**，另一方面，**为下游企业营销环节赋能**，提供一站式营销服务。



企业直播的应用场景主要与企业经营各环节相结合：
一方面，顺应营销媒体化、视频化的趋势，企业直播对外**为企业营销活动赋能**，有效提升企业获客与转化的效率；另一方面，企业直播对内**解决企业传统线下培训的痛点**，帮助节省培训成本，提高企业培训效果。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展背景	1
中国企业直播服务市场发展现状	2
中国企业直播服务典型应用场景分析	3
中国企业直播服务未来发展趋势	4

中国企业直播服务市场发展背景

供给端：云计算技术日臻完善推动企业级SaaS服务发展

根据中国通信院所发布的《2018年中国云计算发展白皮书》来看，2017年中国云计算市场规模已突破691.6亿元，增速达到34.3%。其发展主要受到金融资本支持、企业需求增加、底层技术完善的推动，尤其是云计算应用技术的发展，使得其在提升易用性和效率的同时降低了运维成本，因此能够服务于更多的中小型企业。作为云计算中公有云服务的一种，中国企业级SaaS服务市场规模于2017年达到了104.5亿元，近三年来维持着超过30%的增长率。艾瑞预计，2018年中国SaaS服务仍将维持这样的高速增长，并达到超过150亿元的市场规模。

云计算技术发展特点摘要

① GPU云化降低高性能计算使用门槛

GPU指代图形处理器，作为高性能类的处理器，GPU主机云化趋势使其应用范围扩散更广，降低了使用门槛。

② 服务网格开启微服务架构新阶段

微服务指将大型复杂应用拆分成多个简单应用，每个应用仅关注一件任务，有利于降低系统复杂度、提升架构灵活性和实操效率。

③ 云网融合加速网络结构深刻变革

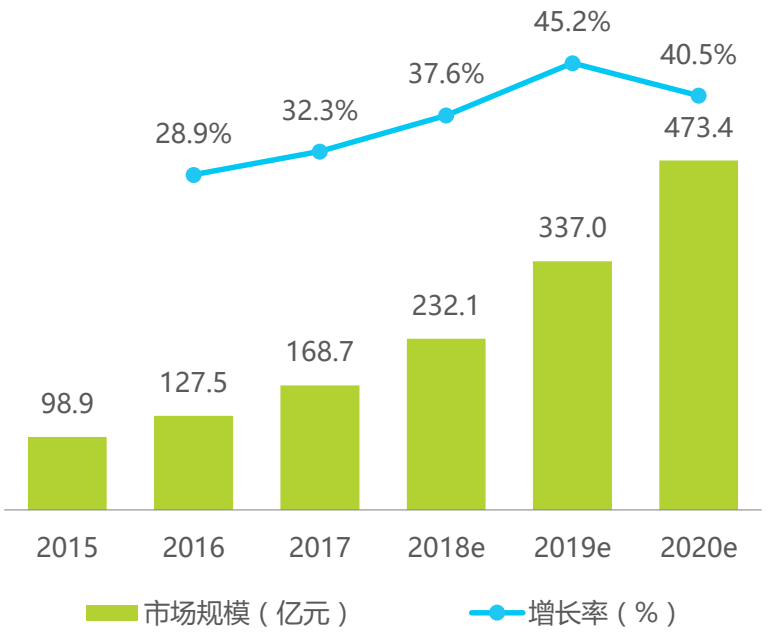
云计算业务的开展需要强大网络能力的支撑，网络资源的优化同样需要借鉴云计算的理念，更好的优化网络结构。

④ 无服务架构降低企业运维成本

无服务架构是一种特殊类型的软件体系架结构，在没有可见的服务器或者虚拟机的环境中执行应用逻辑。由于只调用很小的代码包，用户只需为自身需要的计算能力付费。

来源：中国信息通信研究院《2018年中国云计算发展白皮书》。

2015-2020年中国SaaS云服务市场规模及增速



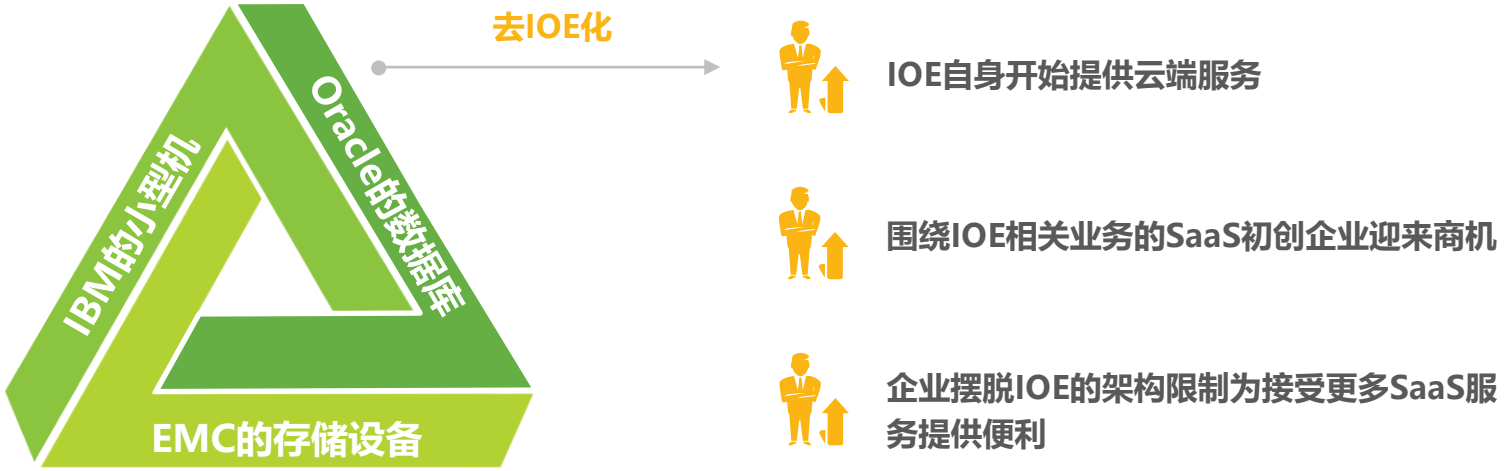
来源：艾瑞结合公开财报资料与专家访谈根据数据模型推算所得。

中国企业直播服务市场发展背景

供给端：去IOE化浪潮后，IT厂商由售卖产品转向为售卖服务

前几年IT界掀起了一阵去IOE浪潮，其背后原因在于企业越来越认识到购买IT硬件设备在灵活性、便捷性与成本效益上都存在诸多不足。企业思维方式的变化促使一批互联网厂商颠覆传统的软件模式，用售卖服务来取代销售硬件产品，帮助企业解决实际问题。而随着IT产品的消费化，企业办公环境与员工私人生活之间的界限日益模糊，部分厂商也将其在to C市场积累的经验推广至to B市场，进一步推动了SaaS在终端用户层面的普及与发展。

企业去IOE化为SaaS服务的发展提供便利



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

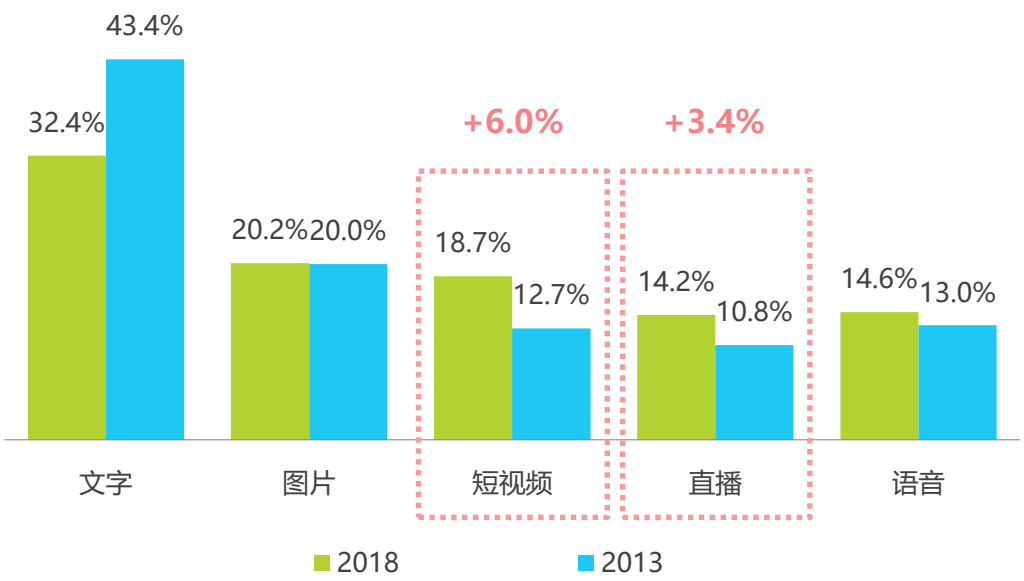
©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展背景

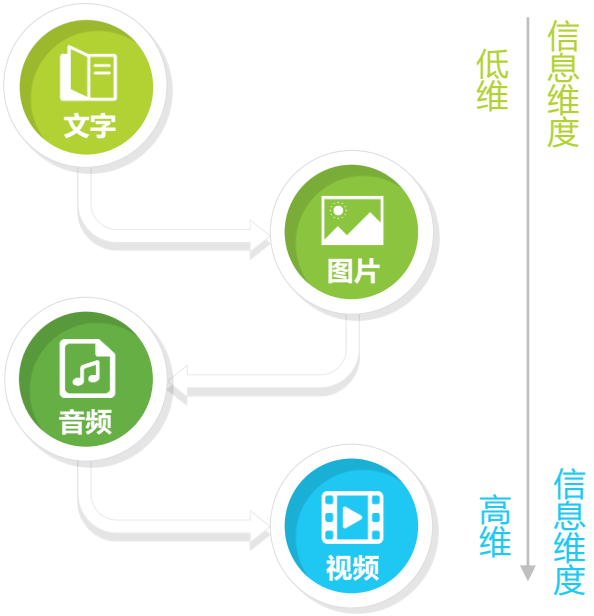
需求端（对外）：企业营销需求呈现视频化趋势

互联网时代下，随着技术的提升和用户行为的转变，企业营销方式逐渐呈现视频化趋势。一方面，基于底层传播通讯技术的进步和发展，视频传播展现出了更高维的信息密度和信息量，尤其是直播类的视频传播，具有显著实时性和互动性特点，能够实时反馈用户行为和偏好，为企业营销增添了更丰富的互动玩法。另一方面，就用户本身的触媒习惯来看，以短视频和直播为代表的视频内容形式在五年内出现了相对大幅度的增长，代表用户流量和渗透率的加强，这也同样促成了企业营销需求转向视频化的趋势。

2013和2018年用户获取内容信息的主要形式分布



企业营销传播方式演变



样本：N=1500，来自艾瑞咨询在iClick社区收集的调研问卷。

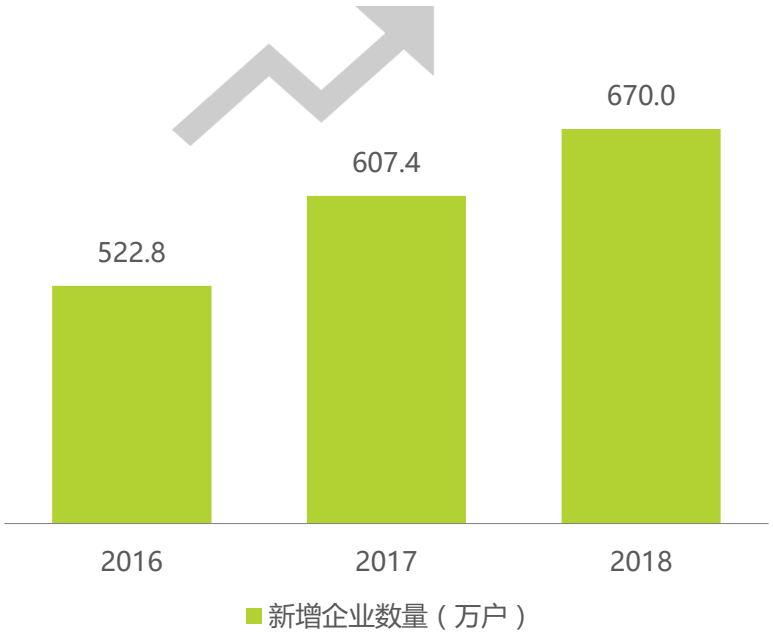
©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展背景

需求端（对内）：企业数量高速增长，管理面临数字化改革

在国家双创政策的引领和商业环境的不断改善下，创新创业热潮迭起，仅2018年一年新增企业数量就达到670万家，较去年增长10.3%。企业数量的增长为企业直播服务市场带来更多的潜在客户，尤其是尚未构建起私有云体系的中小型企业，2018年整体规模达到4000万家，在面临企业管理趋于数字化变革的背景下，中小型企业群体应格外需要包含直播在内的公有云服务，来完成培训、组织、生产、协调、销售等运营工作，以达到降低成本、提升效率的目的。

2016-2018年中国新增企业数量



来源：国家市场监督管理总局。

企业管理面临数字化改革



数字化管理是指利用计算机、通信、网络等技术，通过统计技术量化管理对象与管理行为，实现研发、计划、组织、生产、协调、销售、服务、创新等职能的管理活动和方法。

来源：数字化管理词条释义来自百度百科。

©2019.5 iResearch Inc.

©2019.5 iResearch Inc.

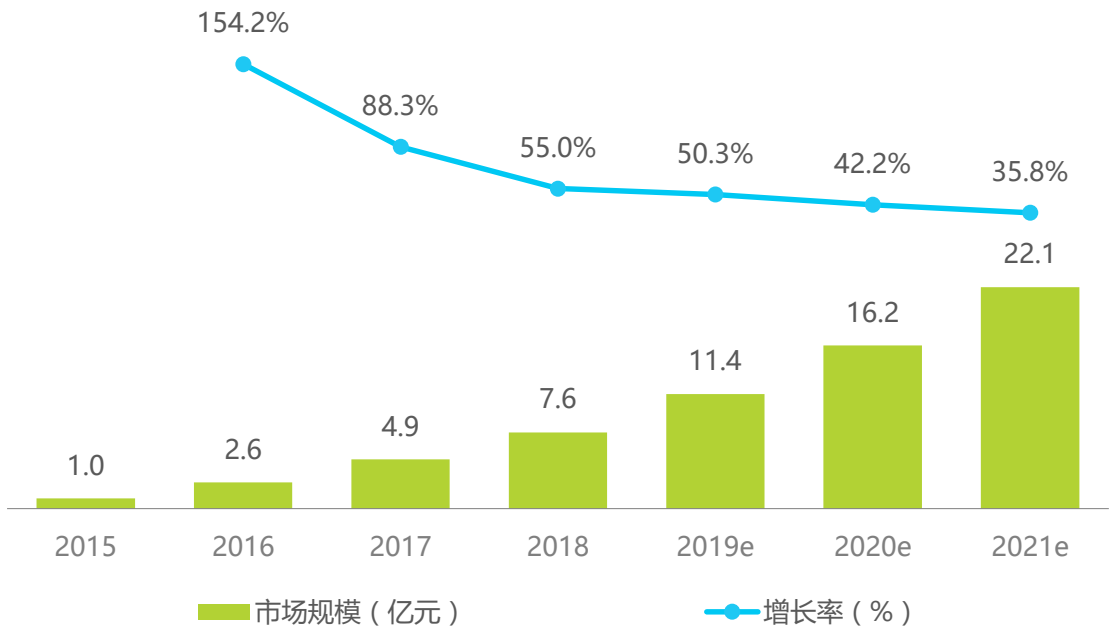
中国企业直播服务市场发展背景	1
中国企业直播服务市场发展现状	2
中国企业直播服务典型应用场景分析	3
中国企业直播服务未来发展趋势	4

中国企业直播服务市场发展现状

高速增长后2019年市场规模有望突破十亿

中国最早成体系的企业直播服务出现于2010年前后，并于2015年开始有了上亿元的收入规模。伴随着企业级SaaS服务的普及和直播内容形式发展的浪潮，这一行业于2016年前后经历了高速增长，在2018年市场收入规模达到7.6亿元人民币。预计未来，基于行业纵向深入挖掘中小型的企业直播服务需求，以及横向拓展其在医疗、电商等领域的应用，相信未来仍会有一定的增长空间，预计2019年将达到突破10亿元的市场规模。

2015-2021年中国企业直播服务市场规模及增长趋势



来源：艾瑞结合公开财报资料与专家访谈根据数据模型推算所得。

©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展现状

行业无明显寡头企业，但仍存在一定的集中度

受到资源、技术等因素的影响，企业直播服务行业进入的门槛相对较高，因此行业集中度也相对较高，存在数家头部企业。但由于各企业之间的并不存在明显的技术差异，因此未有十分明显的寡头出现。综合来看，进入行业第二梯队及以上的企业年度营收均在数千万级别以上，有一定的客户基础和技术支撑，并在营销、教育、医疗、金融等垂直领域持续深耕。

中国企业直播服务市场竞争梯队
（维度：企业直播服务营收）



注释：该营收包含通过企业直播服务从B端和C端两侧获得的营收，不包含视频点播服务及其他业务所带来的营收。同一梯队内排名不分先后。
来源：艾瑞结合公开财报资料与专家访谈推算所得，该梯队划分仅供参考。

中国企业直播服务市场竞争梯队
（维度：企业客户数量）



注释：仅包含第一和第二梯队企业，同一梯队内排名不分先后。
来源：艾瑞结合公开财报资料与专家访谈推算所得，该梯队划分仅供参考。

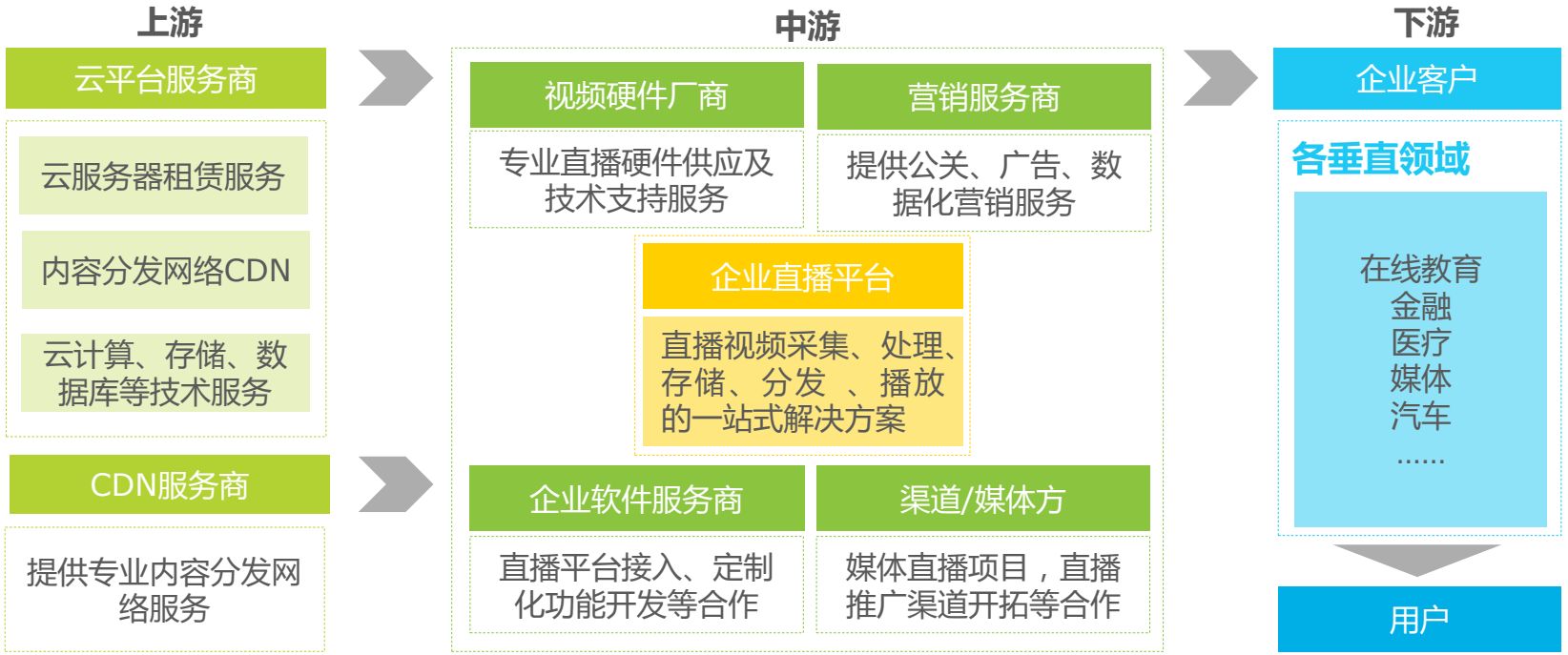
©2019.5 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

中国企业直播服务市场产业链

企业直播平台整合上下游服务，提供一站式直播解决方案

企业直播服务产业链上游涉及云平台服务商、CDN服务商。这类基础设施厂商为直播提供云计算、存储、分发等基础技术支撑。中游主要为企业直播平台，以及视频硬件厂商、渠道/媒体方、企业软件服务商、营销服务商等第三方机构，企业直播平台负责直播技术层服务，同时要协调第三方机构支持服务，对整体直播项目进行把控。下游是各垂直领域的企业客户。企业直播平台通过整合上下游服务，提供视频采集、处理、分发、播放等服务的一站式直播解决方案。

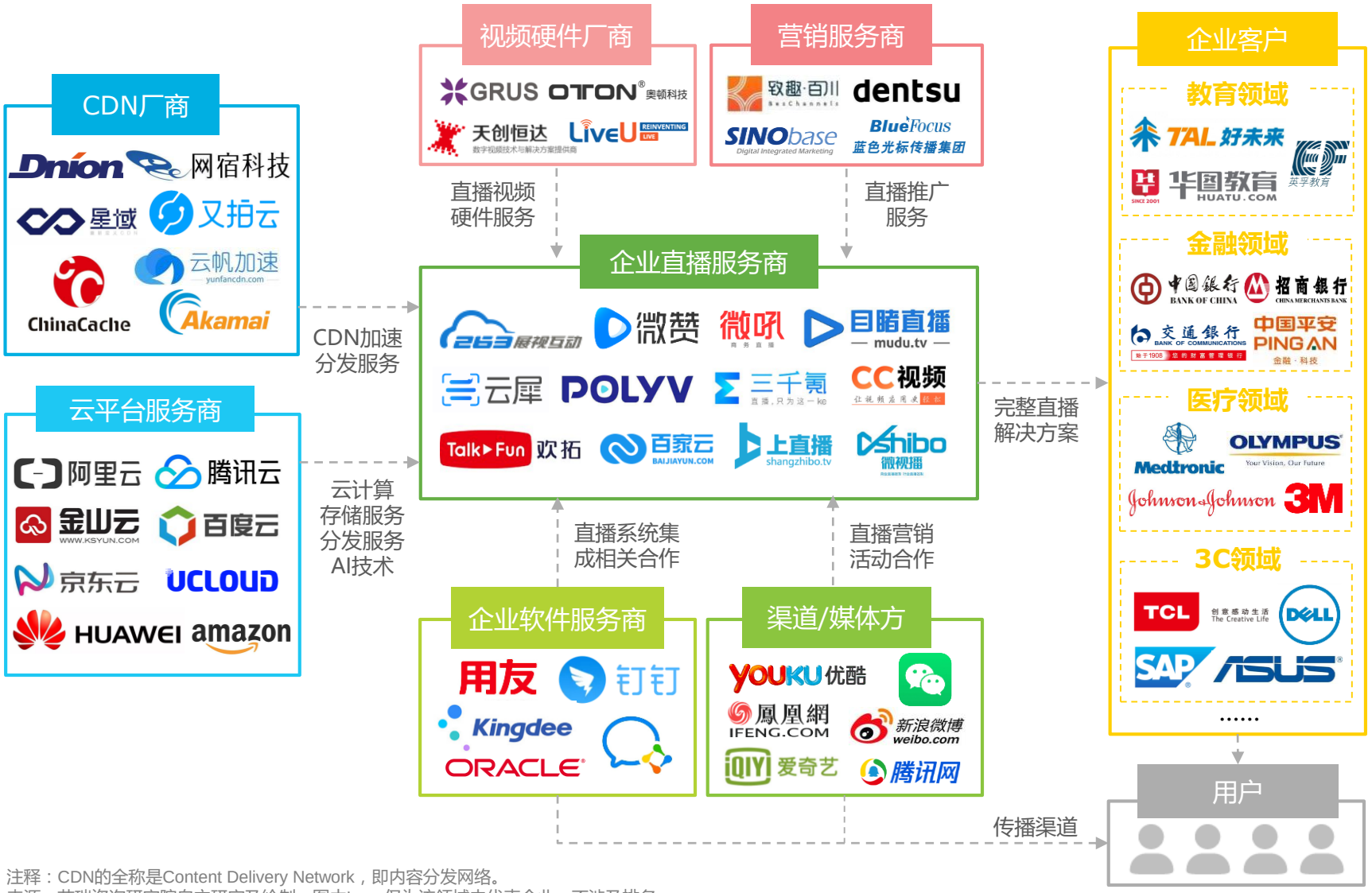
中国企业直播服务产业链结构



注释：CDN的全称是Content Delivery Network，即内容分发网络。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

企业直播产业图谱



注释：CDN的全称是Content Delivery Network，即内容分发网络。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制，图中Logo仅为该领域内代表企业，不涉及排名。

©2019.5 iResearch Inc.

产业链核心角色—云平台服务商

基于基础资源与技术优势，完善视频直播领域精细化布局

云平台服务商具备深厚的云技术积累与优势，并且通过自建CDN，搭建强大的视频直播基础资源，SaaS层企业直播服务商通常选择购买云平台服务商基础资源服务，依托于公有云为下游客户提供企业直播服务。
云平台服务商基于在基础设施资源与音视频技术方面优势，纵向延伸视频直播业务体系，提供PaaS层的通用视频直播解决方案。随着视频直播与各行业不断融合，云平台服务商顺应视频直播向垂直场景渗透的趋势，也推出针对垂直细分领域的个性化直播解决方案。

云平台服务商发展路径

	基础设施资源服务	通用直播云服务	垂直领域直播服务
服务 服务沿产业链纵向延伸	数据中心、云服务器、云存储、CDN服务	企业直播通用能力及视频处理技术解决方案	提供垂直领域个性化行业直播解决方案
客户及需求 企业客户类型更多样化	企业直播服务商 购买云服务器、云计算、云存储、CDN加速/分发服务	企业直播服务商 购买通用直播能力为垂直领域企业进行直播定制化开发 自行开发型客户 具备较强的研发能力，自行进行直播平台定制化开发	企业直播服务商 基于云平台服务为企业客户定制化直播优化和补充 垂直领域客户 便捷易用、功能定制的行业直播解决方案

注释：CDN的全称是Content Delivery Network，即内容分发网络。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

产业链核心角色—第三方机构

以企业直播平台为核心，第三方机构发挥重要支持作用

以企业直播平台为核心，第三方机构对企业直播服务发挥重要支持作用，视频硬件厂商为企业直播提供专业视频硬件支持，负责高清视频采集、上传等工作；视频媒体提供直播项目以及直播推广渠道相关合作，扩大直播传播范围，提高直播传播效果；营销服务商中广告、公关公司提供营销方案策划与执行落地，SCRM营销公司提供用户邀约、转化、留存等营销服务；企业软件服务商则有企业管理系统接入直播平台及定制化开发等合作。

企业直播服务商与第三方机构的合作

视频硬件厂商

提供专业直播硬件，包括摄像机、采集卡、解码器等，在采集端保证视频画面质量和传输效果

营销服务商

广告公关提供直播营销内容、流程方面策划与执行SCRM营销公司负责用户邀约、引流、分析、转化



渠道/媒体方

建立主流媒体平台、垂直行业媒体、自媒体等直播项目与推广渠道的联系，提高直播推广与传播效果

企业软件服务商

通过与企业服务商合作，将直播平台通过SDK、API集成到企业服务系统中，满足定制化需求

注释：SDK的全称是：Software Development Kit，即软件开发工具包。API的全称是：Application Programming Interface，即应用程序编程接口。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

产业链核心角色—企业客户

下游企业客户集中度高，多维度考察企业直播服务水平

企业直播下游客户集中度高，头部直播企业在教育领域收入占比高达50%左右；企业直播在金融、电商、医疗领域同样应用广泛，客户类型多样，这几类客户在企业直播收入中占比达到20%-30%左右；在媒体、3C、汽车、地产等领域，企业直播同样有许多应用场景，但是尚属于开拓时期，直播平台竞争状态是多点开花，各有偏重。

教育、金融行业是企业直播平台竞争的重点领域，企业客户不仅要求企业直播满足直播稳定、流畅、清晰等技术性指标，能够进行业定制化功能开发。同时，还要求提供高质量服务，提供全程技术支持并迅速解决直播项目中的各种问题。

2019年企业直播企业客户类型分布



企业直播服务要求

1对1技术全面支持

7×24小时在线服务

直播技术指标	
稳定性	低延时
高并发	少卡顿
清晰度	智能AI

企业直播定制功能	
活动弹窗	广告位
安全保护	转播录播
桌面共享	图文互动
视频剪辑	数据处理

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

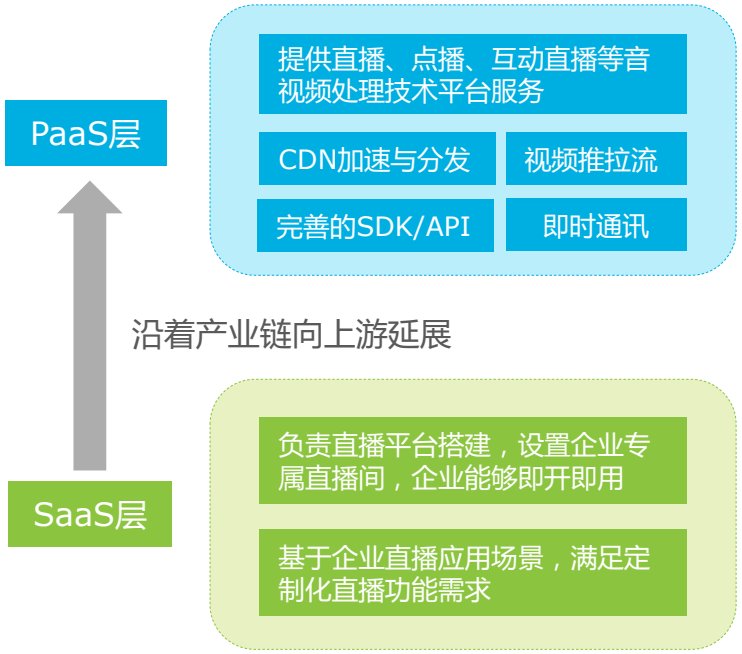
©2019.5 iResearch Inc.

产业链核心角色—企业直播服务商

沿着产业链向上下游延展，进行多元化业务布局

面对日趋激烈的行业竞争，企业直播企业积极进行多元化业务布局，沿产业链上下游进行延展。一方面，不断增强底层音视频技术能力，沿着产业链上游，布局直播云服务，开发拓展PaaS层产品线，提供从接入到分发观看的直播解决方案；另一方面，以直播服务为核心，为下游企业营销环节赋能，通过与营销服务公司合作，或者自建团队，为下游企业提供用户引流、获客、转化、留存等一站式营销服务。

布局直播云服务



为企业营销环节赋能



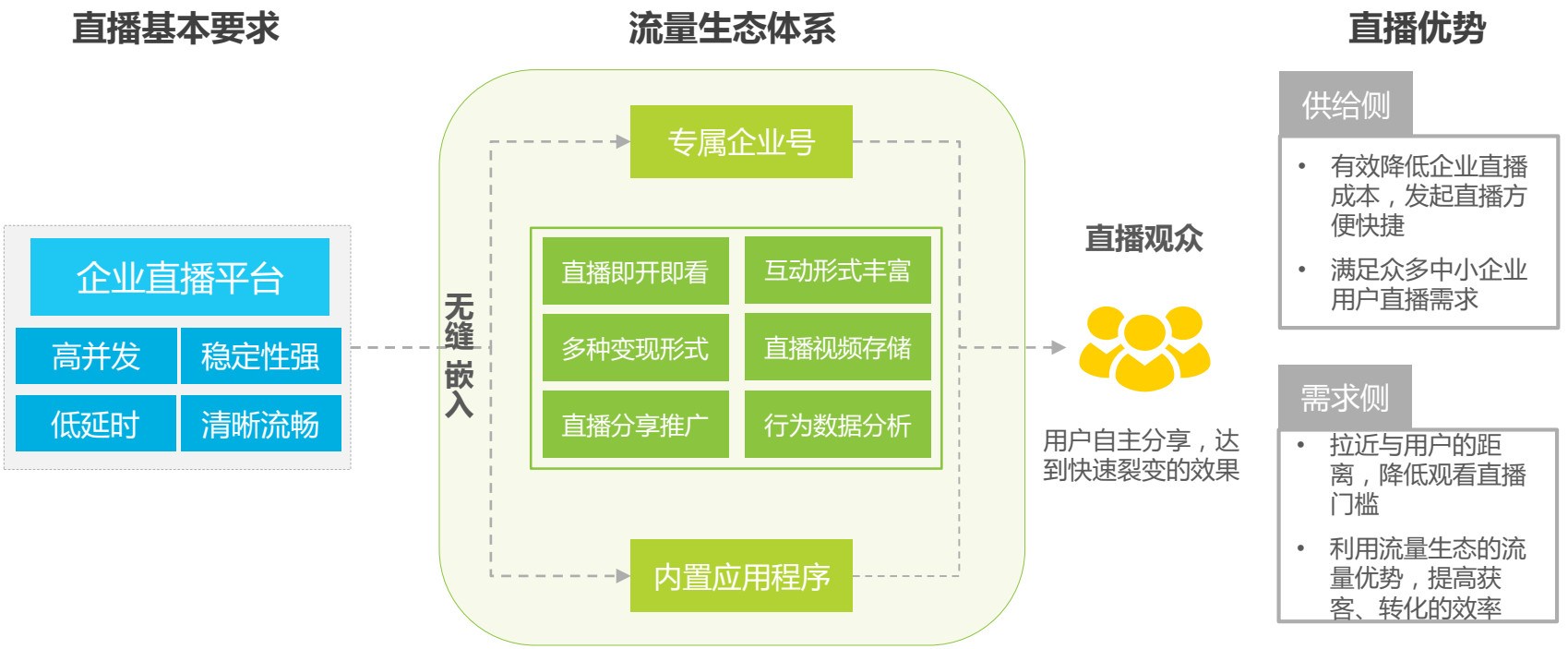
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

产业链核心角色—企业直播服务商

布局流量生态体系，以中小企业为目标客户群

企业直播企业为寻求突破，积极布局各大流量生态体系，通过接入流量生态系统，开发新型的直播发起方式。从直播供给端来讲，流量生态体系中存在大量中小企业，在营销媒体化、视频化的时代下，具备大量潜在的企业直播服务需求，从直播需求端来讲，流量生态体系能够链接广泛的C端用户，而且无需安装插件或软件，降低了直播观看的门槛。例如在微信或钉钉上建立基于流量生态的企业专属直播平台，为大量中小企业提供企业直播服务，拉近企业与用户的距离，极大地提高企业获客与转化的效率。



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

企业直播服务商业模式

标准化销售占据企业直播服务市场主流

企业直播商业模式主要面向企业客户收取直播服务费用。按照服务行为划分主要包括SaaS级企业服务产品，即直播软件产品销售；PaaS级企业服务产品，提供直播平台搭建，平台运维等服务；定制化产品，根据企业客户的个性化直播需求进行深度产品开发；现场技术支持服务，在直播现场负责解决紧急技术问题与平台维护；部分企业还提供营销策划服务与直播硬件采买服务。

按照服务特征划分主要为定制化与标准化两类。SaaS级直播标准化产品在企业服务收入中居于主导地位，深耕垂直领域企业直播市场，提供针对企业客户需求的标准化直播产品将是市场主流。

企业直播服务类型



企业直播服务特征

定制化	标准化
• 为行业头部企业提供直播定制化服务 • 打造品牌效应，提高企业知名度	• 为客户提供标准化企业直播产品 • 快速扩大客户数量，提高营收规模

- SaaS级直播标准化产品销售在企业直播平台收入中占比**60%**以上
- 长远来看，产品标准化是企业快速扩张，占领市场的重要助力

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

行业发展潜在风险因素及挑战

直播行业监管从严会对企业直播发展存有潜在风险

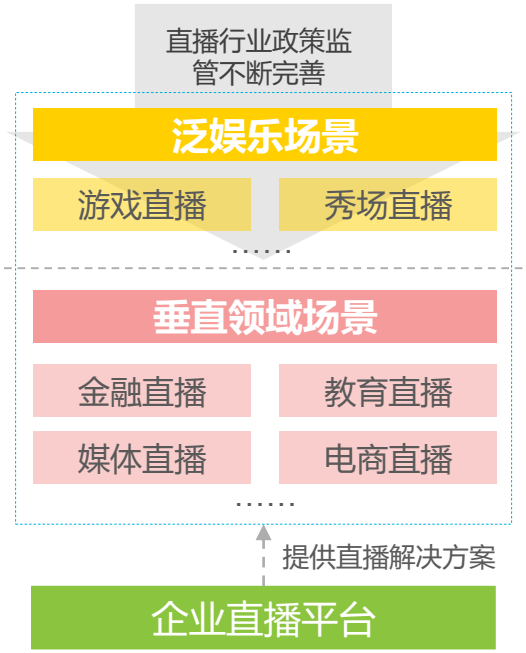
宏观层面来讲，在直播行业快速发展的同时，我国以网信办、广电总局为代表的相关监管机构相继出台政策法规，不断收紧监管政策，以推动直播行业的规范、有序、健康的发展，以促进整个行业走向成熟化的发展趋势。目前行业监管对象主要为泛娱乐直播平台，包括游戏直播、秀场直播等，对于企业直播平台相关监管细则和措施尚未落实。

在相关政策的约束下，大量直播企业关停、整顿，从产业链下游影响企业直播服务需求，此外，直播监管从严的趋势下，监管范围与监管力度有沿着产业链向上游扩大的潜在风险。

2016-2018年直播行业监管政策

发布时间	政策名称	发布主体	主要内容
2016.09	《关于加强网络视听节目直播服务管理有关问题的通知》	广电总局	开展网络视听节目直播服务应具有相应资质；服务单位应确保播出安全与内容安全，直播活动报属地省级以上相关部门备案。
2016.11	《互联网直播服务管理规定》	网信办	互联网直播服务提供者与发布者应当取得互联网新闻信息服务资质；积极落实企业主体责任，配备专业技术人员，应对直播风险。
2016.12	《网络表演经营活动管理办法》	文化部	从事网络表演经营活动的经营单位，应当申请取得《网络文化经营许可证》，加强对网络表演的内容审核与实时监管。
2018.9	《关于加强网络直播服务管理工作的通知》	“扫黄打非”办公室等联合发布	加强网络直播服务许可和备案管理；强化网络直播服务基础管理；组织开展存量违规网络直播服务清理；建立健全网络直播服务监管工作机制

直播行业监管风险



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

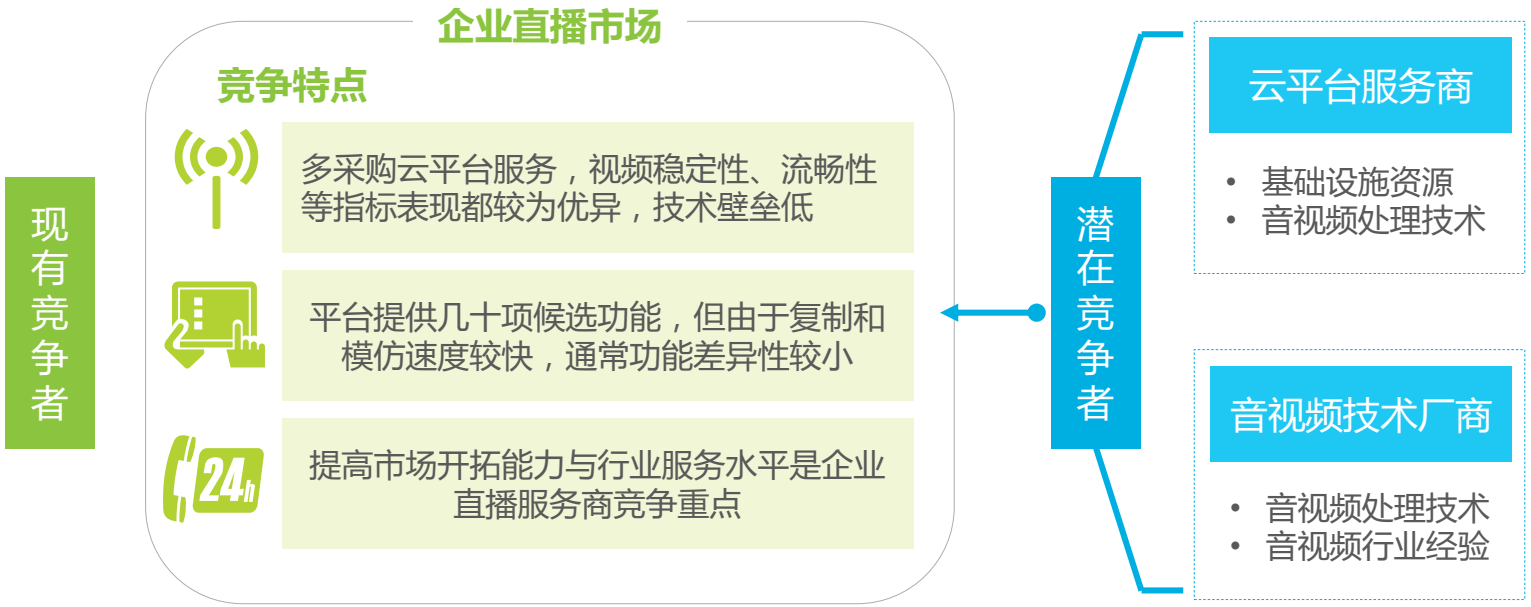
©2019.5 iResearch Inc.

行业发展潜在风险因素及挑战

潜在竞争者业务延展给企业直播平台带来挑战

产业层面来讲，企业直播平台主要面临现潜在竞争者挑战。现有竞争者的音视频技术能力相差不大，技术壁垒较低，而且直播定制化功能的复制与模仿速度极快，竞争主要比拼的是市场开拓能力与行业服务综合能力。
而云平台服务商具有基础设施资源与音视频技术的优势，其业务线条会沿产业链向下游延伸；传统音视频厂商基于在音视频方面深厚技术积累，将其业务范围拓展至企业直播服务，企业直播服务商必须警惕这两类潜在竞争者的挑战。

企业直播行业发展面临的挑战



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展背景	1
中国企业直播服务市场发展现状	2
中国企业直播服务典型应用场景分析	3
中国企业直播服务未来发展趋势	4

企业直播服务典型应用场景分析

对外吸引流量：应用于新品发布、品牌宣传等营销活动

企业直播服务最典型的应用被分为两种，其一是对外方面，能够帮助企业起到吸引流量、宣传推广的作用。一般应用于新品发布会、品牌宣传的活动的直播。综合来看，直播为营销所带来最显著的优势在于可实时互动的环境，能够即时的收集用户反馈，以便达到最有效率的营销水平。其次，在网络环境下，视频媒介的传播变得更加广泛和高效，录制好的直播还可以再次进行观看，因此形成二次营销。同时基于网络传播媒体的精准营销技术，可以为用户打上标签，将直播内容推送给相应受众。最后，直播营销的发展紧贴着当前广告市场移动化、视频化的趋势，能够迎合越来越多用户和企业主的需求。

企业直播营销模式优势点

1

实时互动性

直播营销最显著的优势在于实时性，用户能够即时参与互动，从而加深参与感和集中度。

2

传播范围广

网络直播的事件与话题效应强，可以轻松引起传播和关注。且直播以视频作为媒介形式，便于二次传播和营销。

3

精准营销

网络传播媒体能够精准定位用户群体，有助于直播内容被推送至合适的受众。

4

移动端视频广告

直播营销顺应网络广告市场移动化、视频化的发展，更加与广告主及用户的口味相贴近。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

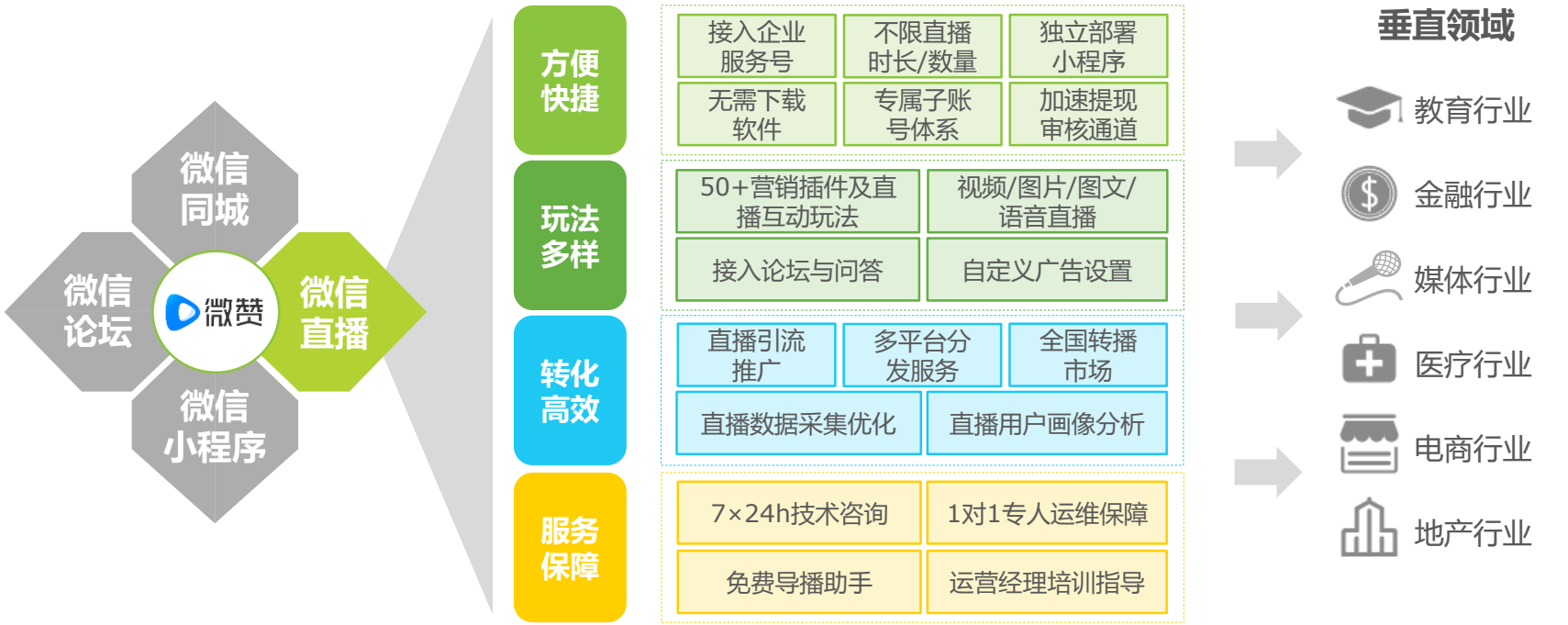
©2019.5 iResearch Inc.

典型案例研究——微赞

专注微信生态，深耕企业直播服务为企业营销赋能

微赞创立于2015年，是一家专注微信生态的企业级SaaS服务提供商。微赞以成为企业级微信营销工具为发展目标，目前已经建立微信直播、微信同城、微信论坛、微信小程序四大领域的立体化业务体系。微赞直播是建立于微信生态之上，集直播、点播、数据分析为一体的企业专直播平台，主要应用于在线教育、金融、媒体、电商、医疗等领域。
微赞基于直播应用帮助客户开展的在线营销活动，通过直播场景深入发展潜在用户，挖掘其背后沉淀的社交关系，为企业营销变现与互联网转型赋能。

微赞直播营销优势与应用领域



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

典型案例研究——微赞

技术研发与运营创新并重，提高企业营销服务价值

微赞坚持基础技术研发与运营创新并重的发展战略。微赞目前已经自主研发了适用于企业直播服务的完整基础技术和产品，包括自研的网络传输协议，多网聚合，适用于企业直播的音视频编解码方案，云导播，帧同步，手机导播，PC导播等，并提供突破技术瓶颈的创新解决方案。同时，微赞直播通过技术优化，持续降低运营成本。保证自身经营利润，反哺产品研发。此外，微赞注重在运营管理方面的创新，在多省市设立区域媒体联盟，通过直播转播平台和区域直播联盟，能够将直播内容在全国范围自媒体与融媒体传播，为企业用户引流和扩大营销影响力提供极大的帮助。

注重基础技术突破+创新应用

- 提供手机导播、PC导播、字幕软件（极致性能优化，设备兼容性）
- 支持云导播、帧同步、转播市场（基于区域联盟与转播系统）

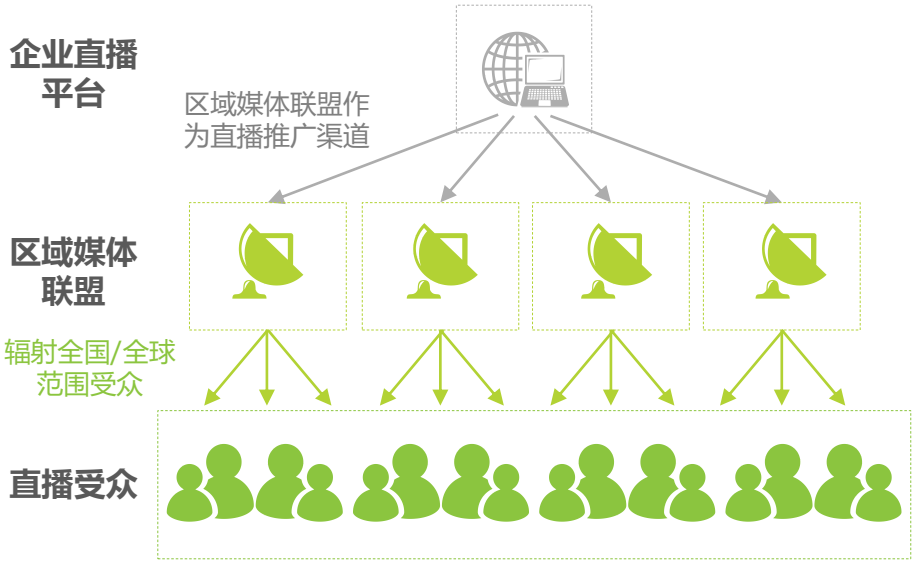
创新应用



基础技术突破

- 自研基于UDP的网络传输协议（比rtmp提升50%带宽利用率）
- 适用于企业直播的音视频编解码方案（更流畅，稳定，更低成本）

区域联盟与转播系统



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

企业直播服务典型应用场景分析

对内企业培训：应用于企业内部培训及相关活动直播

企业培训是企业直播服务在企业内部应用的主要场景，企业通过在线直播进行企业培训的方式，解决企业传统线下培训的诸多痛点，包括组织成本高、学习可持续性差、难以获取效果反馈等。直播培训打破时间和空间的限制，极大的节约企业培训成本和时间成本。企业能够利用先进的直播与大数据技术极大改善培训流程与员工学习方式，而且通过获取员工学习反馈，量化培训效果，能够帮助企业对培训方向与规划及时做出相应调整。

企业培训直播优势

传统企业培训痛点

空间限制：企业分支机构较多，员工分散各地，线下培训的组织成本高

时间限制：员工数量多、工作时间各有不同，组织员工统一接受培训的时间成本高

学习效果：难以获取员工学习反馈，无法评估培训效果

安全管控：培训内容涉及企业内部业务与机密信息，培训信息安全管控存在风险

企业直播

- 桌面共享
- 实时互动
- 行为记录
- 数据分析
- 防护功能
- AI审核

企业直播培训效果

打破时空限制：通过在线直播方式，方便给分散各地员工进行集中培训；通过直播存储方式，支持员工点播学习

量化培训效果：在直播培训中收集员工观看/互动行为数据，利用大数据分析量化培训效果，对员工进行全方位的考评

直播安全防护：通过对直播平台安全防护功能的开发与设计，多维度保障直播信息安全

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

典型案例研究——展视互动

持续改进技术与产品体系，为企业培训服务打下基础

展视互动成立于2009年，是中国最早建立起企业直播服务的平台之一。展视互动在中国及海外部署了大规模服务器集群，提供企业级的专属互动直播服务，在音视频处理、高并发、大容量等技术方面拥有长时间积累，并且具备多行业直播服务经验。企业培训是企业直播主要应用场景之一，展视互动一方面通过改进音视频技术支撑能力，持续优化稳定性、流畅度、并发量等技术性能指标，保证企业培训直播质量，另一方面通过优化产品体系，能够满足企业培训应用场景下多种培训直播服务的需求。

展视互动直播服务体系及培训应用场景



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

典型案例研究——展视互动

已建立一套相对完善的企业培训直播服务解决方案

展视互动经过多年的行业服务积累，已经建立一套相对完善的企业培训直播服务解决方案。首先，通过各类API/SDK接口，基本能够覆盖多平台、多设备、多系统使用，方便员工通过不同设备接入直播培训。其次，展视互动开发多种针对企业培训场景功能以及信息安全防护功能，能够在满足企业培训需求的同时，保证企业培训信息安全。此外，展视互动通过实时录制、剪辑、下载等功能满足员工碎片化学习的需求，直播培训结束后提供相应直播数据分析结果，帮助企业量化培训效果，改进培训规划。

展视互动企业培训直播服务特点

设备适用性	直播培训功能	直播信息安全	存储与数据分析
拥有各类API/SDK接口整合能力	200+功能项满足企业培训大部分需求	建立安全防护机制，保障直播信息安全	直播视频处理与用户数据分析，扩大培训效果
• PC、手机、iPad、微信等全终端覆盖 • 无需下载软件、安装插件，网页/客户端即可发起直播	视频+文档演示 桌面共享 实时签到 互动问答 多人连麦 在线测试	用户邀请码/密码 跑马灯防录屏功能 自定义关键词过滤 直播防盗链功能 后台观众管理 DRM文件加密	• 点播、录播、插播、剪辑、下载等功能方便员工碎片化学习 • 员工直播行为数据分析，量化培训效果 录制回放 剪辑合并 数据采集 数据分析

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

中国企业直播服务市场发展背景 1

中国企业直播服务市场发展现状 2

中国企业直播服务典型应用场景分析 3

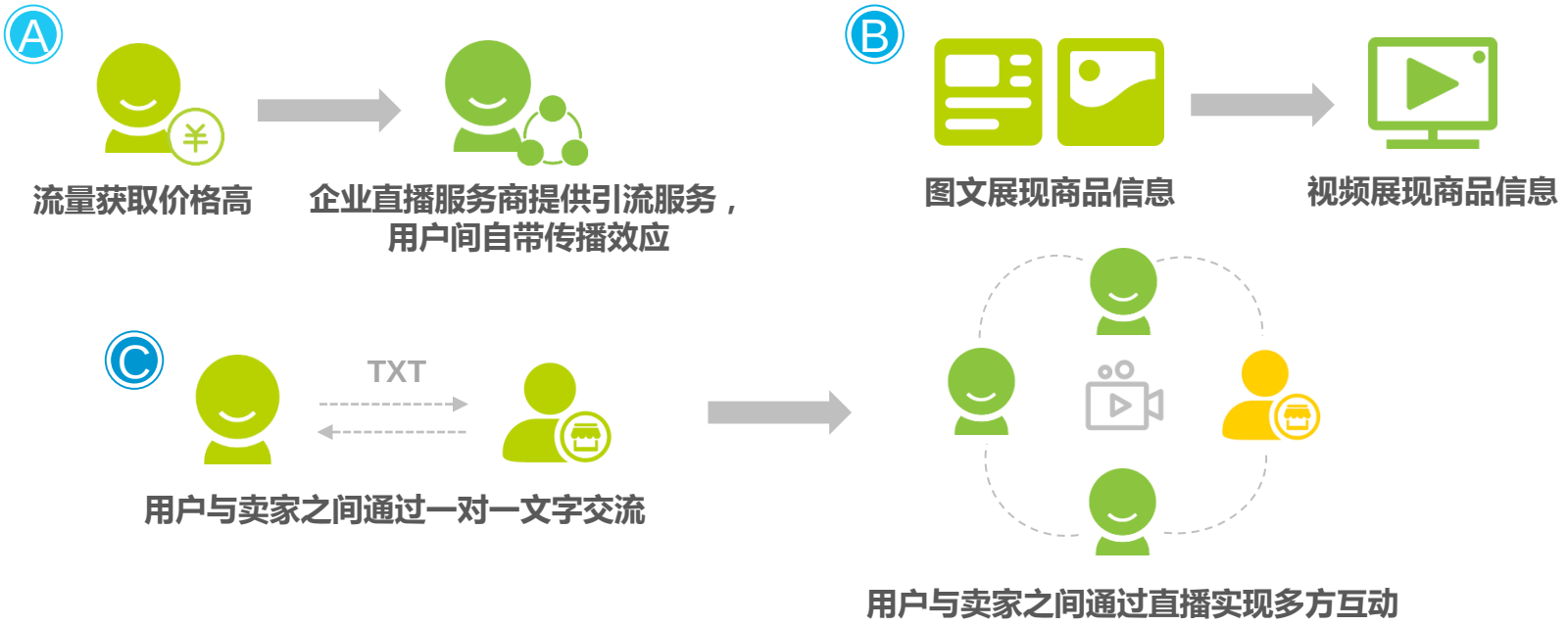
中国企业直播服务未来发展趋势 4

企业直播服务未来发展趋势

直播与电商企业的深度融合

在线上电商零售的场景下，直播优势主要体现在：1.拉近买家与卖家的距离，建立信任感；2.直播视频形式向购买者展示更多的产品细节，方便用户决策；3.实现更直接和实时的交互能力，提高购买效率。根据艾瑞数据，当前行业平均水平中，通过直播功能的购买转化率是普通电商平台的1.95倍。在目前用户规模排名TOP10的电商中，有一半左右都已开通直播功能。作为头部企业，在拥有一定用户基础上，适当付出直播内容成本和带宽成本，利用直播可以更好的进行电商交易。而作为中部和尾部电商企业，则更需要企业直播服务商充当引流和传播的渠道，从而提升转化率。因此，艾瑞预测未来会有更多的电商平台会尝试引入直播功能，并成为企业直播服务商的潜在客户，为收入增长带来驱动力。

企业直播服务对于电商的价值



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

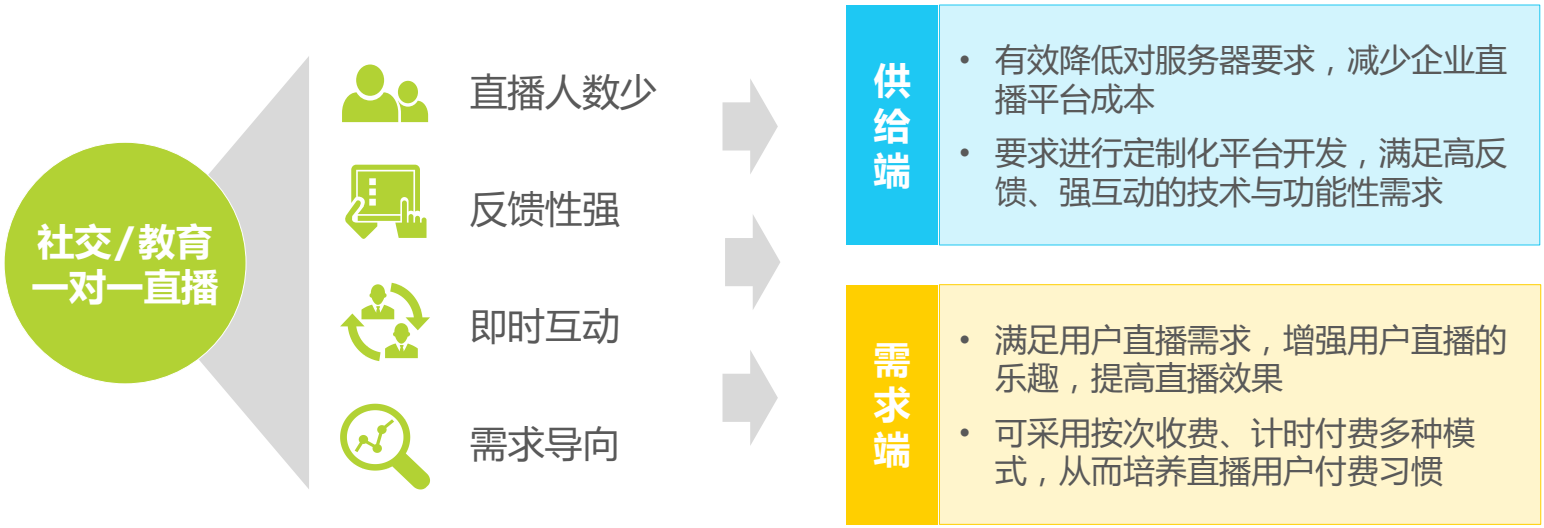
企业直播服务行业未来发展趋势

直播形式小型化，一对一直播成为行业新增长点

直播和多种行业结合与多样形式探索，是企业直播持续增长的重要动力。尤其在社交、教育领域对直播反馈性与互动性的高要求推动直播形式小型化，教育小班课正是这一趋势的产物。随着直播反馈性，互动性要求进一步增强，预计将来，一对一直播将成为企业直播行业新增长点。

一对一直播将对企业直播行业产生较大影响。从供给端来讲，一对一直播人数少，对服务器要求较低，能够有效减少直播平台成本，而且，即时反馈与互动对企业直播的技术性能和功能开发提出了新的要求。从需求端来讲，一对一直播能够极大提升直播效果，增强用户直播乐趣，同时，能够通过新的直播观看模式增强观众直播付费习惯。

一对一直播形式特征与影响



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

企业直播服务行业未来发展趋势

5G技术发展与商业化运用推动企业直播服务全方位变革

5G技术网络从提出概念之初，就吸引众多通信相关行业的关注与投入，随着研发进程的不断推进，人们对5G带来的技术变革有了更加清晰的展望。如今，5G网络技术发展正处在技术标准研究的最后阶段，预计将在2020年正式投入商用。5G技术网络的商业化运用将对企业直播服务行业产生巨大影响。从用户体验看，5G具有更高的速率、更宽的带宽，预计5G网速将比4G提高数十倍左右，会极大改善企业直播用户体验的效果。从行业应用看，5G具有更高的可靠性，更低的时延，能够满足企业直播行业应用的特定需求，而且对产业链上下游角色与功能可能会带来颠覆性的改变。

5G网络主要功能

传输速率

5G网络传输速率可达10Gbps，达到4G网络传输速度的数十倍

数据容量

支持大规模机器类通信，超高连接数密度能够支持大量不同设备

网络链接

支持更多使用率，延时极低与超高可靠性能极大改善端到端性能

企业直播平台

5G对企业直播行业影响

用户层

- 视频直播流畅度、清晰度、稳定性实现跨越式进步，4K/8K直播普遍应用
- 出现VR/AR等更多直播互动形式以及更多细分直播应用场景

商业层

- 传输速率提高与传输成本下降有可能对现有商业模式产生冲击
- 产业链上下游企业角色与提供服务可能会产生颠覆性的改变

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

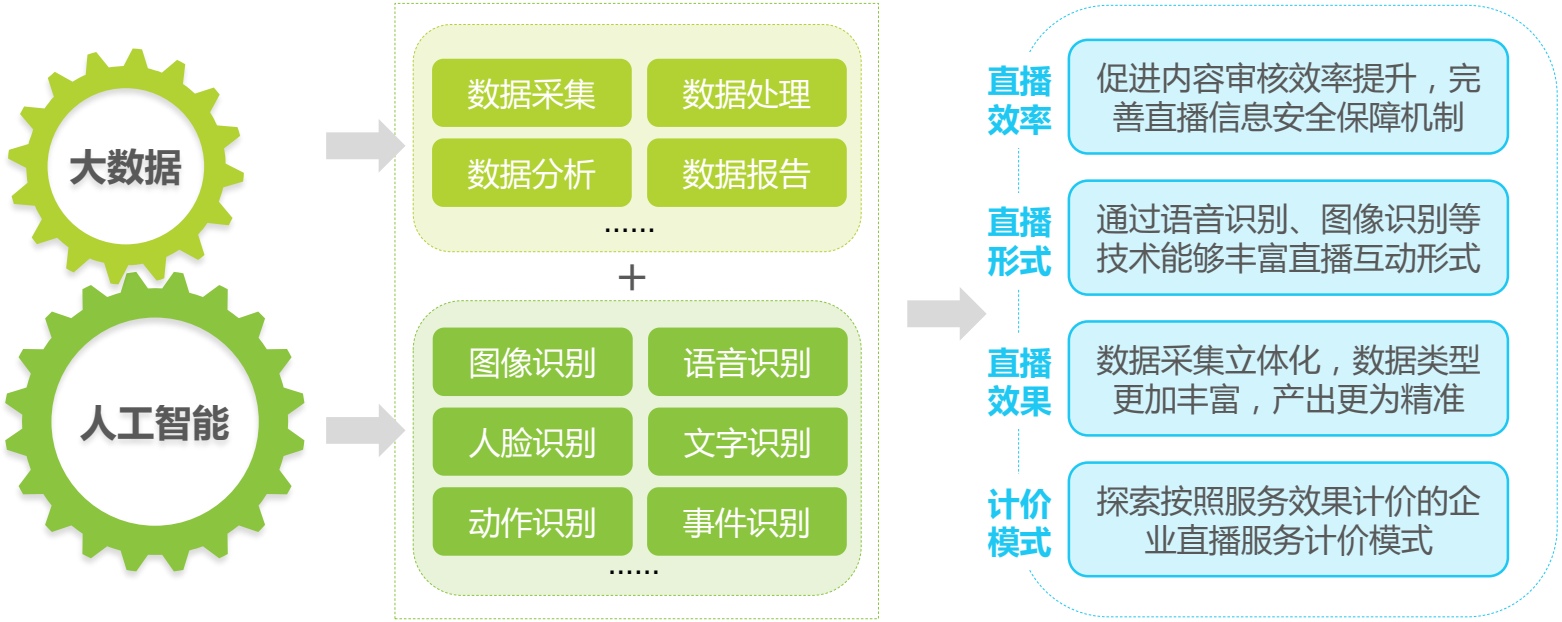
©2019.5 iResearch Inc.

企业直播服务行业未来发展趋势

与大数据+人工智能进一步融合，提升企业直播服务价值

随着大数据与人工智能技术不断精进，将与越来越多产业环节相结合，创造出新的服务模式与服务价值。企业直播服务商在完善采集、上传、处理、分发、播放的企业直播基础服务的同时，也在不断促进大数据、人工智能与企业直播服务的融合，探索出独具新意的增值服务。一方面，持续深化人工智能在企业直播服务领域的应用，不仅能够提升直播服务的效率性，增强直播信息的安全性，还能够丰富直播互动形式。另一方面，加强企业直播平台大数据能力建设，意味着对数据采集、处理、分析、报告等全流程强化，不仅为企业客户提供更具成效的企业直播服务，而且丰富企业直播服务行业计价模式。

大数据+人工智能提升企业直播服务价值



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

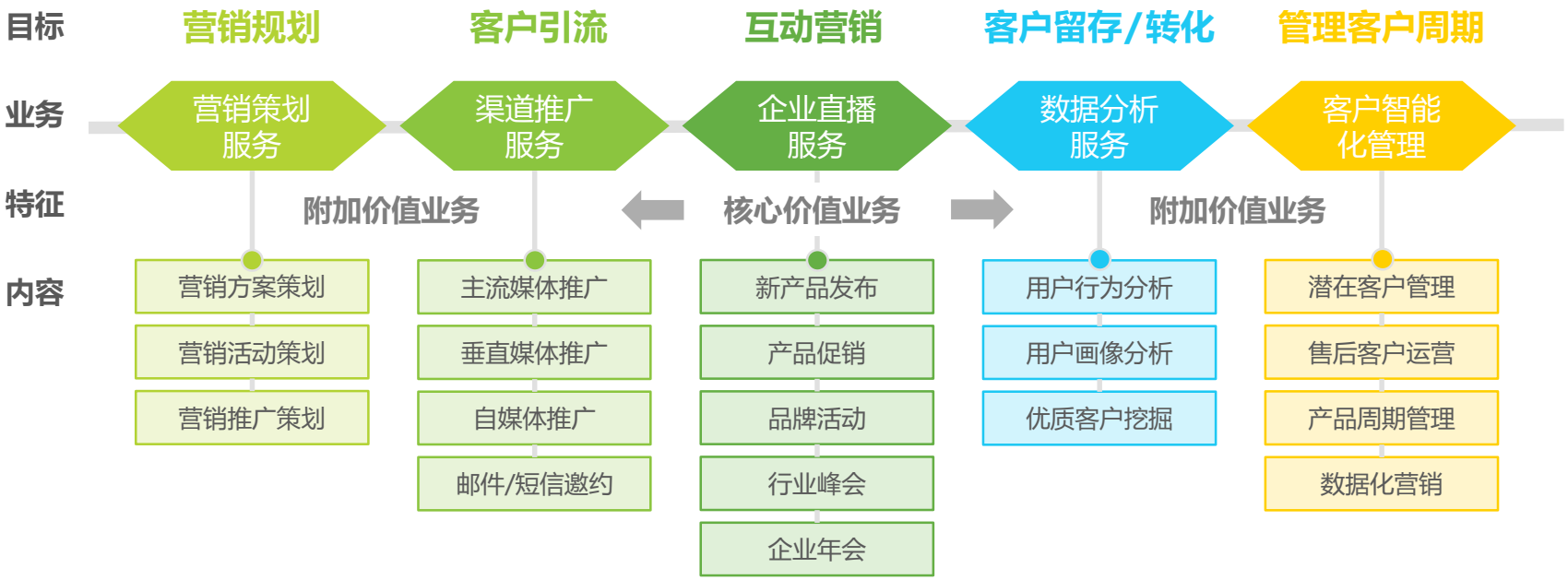
©2019.5 iResearch Inc.

企业直播服务行业未来发展趋势

围绕企业直播服务，根据企业需求进行多元化业务探索

当前企业直播服务商在企业直播基础服务方面没有太多的差异化表现，技术进步使得企业直播在音视频技术方面表现越来越出色，同时客户对技术指标的敏感度也在逐渐下降，促使企业直播服务商根据企业服务需求进行多元化业务拓展，探索企业直播服务差异化增长点。以企业直播服务为核心，以企业营销目标为导向，利用自身生态进行企业营销方案策划、营销渠道推广，直播互动营销、智能化用户管理等多元化业务布局。为企业提供用户导流，转化、持续管理的营销一体化服务，提升与企业直播服务相关的附加价值。

企业直播服务商多元化业务路径



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2019.5 iResearch Inc.

关于艾瑞

在艾瑞　我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞　我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞　我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好的为您服务。

在艾瑞　我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞　我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

- 我们是艾瑞，我们致敬匠心　始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。

扫描二维码
读懂全行业

海量的数据　专业的报告

400-026-2099　ask@iresearch.com.cn

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

iResearch

艾 瑞 咨 询