

开创语音和网络直播 而今挺进全球 YY:广州互联网企业新名片

每晚，都有数以百万计的年轻人滑着手机屏幕，观看他们喜爱的主播直播，与他们互动、送虚拟礼物，这已经成为了直播平台用户的一个日常习惯。在这个平台上，他们可以看到各种直播视频，从歌舞、脱口秀、户外、二次元表演、美妆教程到游戏和极限运动等。

中国有着全球最大的直播市场，据统计，2018年直播收益达44亿美元，而该行业奠基者YY（欢聚时代）于2012年在纳斯达克上市，如今已经成为了一家市值达到数十亿美元的企业。YY旗下的虎牙直播是中国领先的游戏直播平台，在去年5月于纽交所完成上市，市值也达到50亿美元。

随着直播行业正以一日千里的速度迅猛发展，YY通过发力“人工智能”“全球化”两大战略，已经从语音、直播等业务拓展成为拥有超过4.3亿移动端月活跃用户的全球化社交媒体平台，成为广州乃至中国互联网企业的一张新名片。

作为广州本土企业，YY还积极参与到琶洲互联网创新集聚区产业的发展战略规划中，致力将该区打造成广州建设国际科技创新枢纽的先行区，加速推进其成为千亿级互联网和创新产业集群，共同营造创新发展良好生态。



优势语音技术切入，抢占直播创业风口

欢聚时代集团董事长兼首席执行官李学凌是一个“70后”，毕业于人大哲学专业，曾在中国青年报跑了四年IT。2003年6月，SARS暴发期间，李学凌毅然拎着两个皮箱来到了中国互联网萌芽地之一的广州。

2004年底，李学凌在广州骏景花园小区注册了华多科技，后来改名为“欢聚时代”，主要产品就是“多玩”游戏资讯网。2005年8月，多玩流量成功突破百万。2007年，由于多玩的出色表现，荣获国家游戏工委颁发的“2007年度中国游戏行业优秀游戏媒体”。

2005年，《魔兽》游戏大受欢迎，李学凌和团队小伙伴们也沉迷其中，但队员们之间的交流只能靠文字，很不方便，于是这些不仅能动嘴又能动手的程序员，很快做出了YY语音。YY，正是语音的首字母。

玩游戏最不能接受的就是卡顿、掉线，YY语音凭着不卡不掉线的强大技术优势，以及容纳多人在线，迅速把其它很多语音软件甩在了后面，一下子占领了语音通信的高地。

这种新颖的交流方式，还吸引了不少玩家在麦克风前唱歌、讲故事，很快就催红了一批喜欢才艺表演的人在这里“脱口秀”。语音有个不足之处是网友不能见面，为了提升互动性，YY又升级为在线即时视频工具，这才产生了直播的雏形。

一路走来，YY始终屹立在时代前沿，从多玩游戏门户，发展到风靡全国的YY语音工具，再到后来娱乐直播模式，都是由YY首创。

可以说，李学凌一手打造的欢聚时代，是中国最大的互联网语音平台供应商，也助力广州抢占了网络直播这个新的创业风口。

直播时代，以技术和创新之力驱动发展

在竞争激烈的中国互联网领域，只有过硬的技术和创新能力，才能成为竞争门槛。

YY欢聚时代成立14年以来一直都非常重视科技创新。早在2015年YY就获得国家知识产权优势企业、广东省知识产权示范企业，2018年获得广东省专利优秀奖，成为广州市首批知识产权国标认证企

业，还曾连续多年入围广州市专利申请企业10强。

在具体应用上，从直播底层的音视频技术，到音视频流传输技术，再到产品功能创新、互动玩法创新、人机交互创新等前端技术，YY在直播的整个链路上都进行了大量的专利布局，自主研发推流设备直播机、ShowU、网络设备MIFI等，支持多线路输出、多功能直播、4K超高清直播等，全面应用于PC直播、手机直播、高空、水下、360全景、VR直播等多种场景，让专利技术创造真正的价值。

技术上的重视和投入，使YY在多技术领域走在了行业前列，其中人工智能技术就是杰出的代表。作为集团重要发展战略之一，YY充分利用AI算法优化升级，将深度神经网络技术、AI融合视觉识别技术应用在直播技术中，不但旗下产品大量的运营、审核工作已经交给AI技术进行处理，全面加强了审核力度和效率，还通过AI图像识别技术和算法的优化，将直播中的亮点内容进行筛选并推送给用户，极大提升了用户黏性和使用时长。

李学凌认为：“人工智能将在未来3-5年内爆发，而人工智能所带来的革命会远远超过移动互联网，其激烈程度将是前者的100倍。”

据介绍，目前YY内部已经全面向人工智能转型，将人工智能作为公司未来发展的重要战略重心，也是第一个将人工智能驱动作为整个公司发展思想的互联网公司。

进击！中国互联网产品应当服务全世界

从中国制造到中国创造是中国企业走向全球的一条必由之路。李学凌更认为，“当一个国家发展到一定规模后，互联网产品的形式将不再受限于语言、种族，而应当是让任何一个国家的人都能使用的产品。”

早在2014年，YY已经将全球化作为重要发展战略，成为最早一批布局海外市场的中国互联网企业。

YY最新财报显示，集团全球移动端月活跃用户已经达到4.335亿，其中海外用户占比约为78.1%，旗下业务包含即时通信、短视频、直播等全方位的视频产品和服务。

自2014年开始投资创立BIGO，YY用5年时间

完成了对BIGO的收购。据了解，BIGO已孵化BIGO LIVE、Likee等多款移动APP产品，并收购了在全球范围有超过2.1亿月活跃用户的即时通信平台imo。另外，集团自身还孵化了小游戏社交平台HAGO，月活跃用户超过2000万，在印尼、越南等国家和地区广受欢迎。在直播、短视频等泛娱乐、社交领域形成了强大的产品矩阵。

除了全球用户规模不断扩大，YY全球化快速发展还表现在专利全球化上。为防范在主要出海市场可能遇到的知识产权风险，YY提前在海外进行专利布局。截至2018年底，YY在全球专利申请共计近1300件（不含虎牙和BIGO），商标申请总量接近2000件，居直播领域专利授权量前茅，专利授权率超过90%，远高于行业平均水平。

YY管理层表示，未来YY将长期持续投入海外业务，推动全球化战略，而全球化将会成为YY未来增长的强劲驱动力。

更开放、更多元化，打造全球领先的社交媒体平台

今年3月，李学凌在财报电话会议中表示：“2018年YY发生的最深刻的改变是：公司整体的内部管理和协调机制，都向着一个技术研发型公司继续转换。”

他表示，未来将提高研发费用至7%，投入到新团队的招募和研发，YY将转型为“人工智能管理型公司”，并将关注“内容理解、内容推荐、产品的自动化测试以及公司的数字化管理”四大发展方向。

李学凌说：“在未来，YY会把更多的投资和资产重新吸收回到YY体内，我们要把更多的资产整合到一起，统一指挥和管理，发挥更高的资源效率和更大的规模优势。”这实际上包含着两种含义：一是YY会走出去，吸纳越来越多的业务体系；二是考验YY的整合能力，发挥协同效应。两者结合，构建越来越完善的战略体系。

但无论是全球化还是转型技术公司，我们都将看到一个越来越开放的YY。未来，YY会继续以全球化、人工智能两大核心战略，以全球多元化产品生态为基础，持续创新内容玩法、提升技术协同力，进一步提升用户体验和商业化能力，成为全球领先的社交媒体平台。