

# 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,曾在中国青年报报道了四年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。为防范在主要海外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。