iResearch
艾瑞咨询

中国企业直播应用场景趋势研究报告

2020年

核心摘要



中国企业直播发展态势良好

2020年新冠肺炎疫情推动下，放缓型经济增长特征出现，新基建拉动技术稳健发展，加速企业直播产业进程；行业客户量激增，并高效率完成客户线上化教育。预计2020年企业直播服务市场有望达到35亿以上的市场规模。



中国企业直播应用需求凸显

我国各行业企业对直播抱有积极尝试的态度，并通过企业直播服务在逆境中获得增长。企业调研显示，1）企业计划将直播作为基础运营工具，探索不同细分场景中的直播应用；2）直播服务商的技术水平、定制化服务能力、场景应用创新和全链条服务能力是满足企业不断增长需求的关键。



中国企业直播典型应用场景

培训直播：直播渗透各行业培训场景，企业培训直播市场尚具较大潜力
私域营销：企业直播加持私域营销，助力企业客户高效获客转化
数字会展：企业直播创新性玩法，数字会展趋势已来



企业直播市场发展趋势

行业生态：用户、企业及直播服务商三方共推行业生态成熟发展
市场需求：市场培育加速，促进企业直播高速、高质发展
服务发展：直播服务与其他企业服务相辅相成，产生协同效应

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析	1
企业直播应用需求趋势分析	2
企业直播典型应用场景——培训直播篇	3
企业直播典型应用场景——私域营销篇	4
企业直播典型应用场景——数字会展篇	5
企业直播市场未来发展趋势	6

中国企业直播定义及特征

企业直播技术壁垒高，解决B端用户多样化业务及场景需求

企业直播：是指面向企业商务需求提供的部署在自己或技术提供商服务器上的网络直播服务。通常基于**企业业务应用场景、数据资源对接及视频互动创新等集成诉求**，提供相关的直播SaaS、PaaS等软件服务以及多种增值服务，对技术的要求相对较高。

泛娱乐直播：兴起于移动端，是指个人（主播、网红）通过大众直播平台开展的泛娱乐领域相关直播行为。直播的主要内容在于**观众和主播的交流互动**，带有较强的情感色彩与社交属性。在技术方面，基于泛娱乐产业的特征和运作模式，泛娱乐直播技术要求主要聚焦在直播系统的高并发承载和稳定性上。

企业直播服务的特征

	• 企业直播	• 泛娱乐直播
功能诉求	**面向B端企业，解决业务场景需求** 企业直播在于满足企业的**商业需求**，通过直播形式实现企业业务场景线上化，进而产生商业价值，偏向于**理性化直播**。	**面向C端大众，解决休闲娱乐诉求** 泛娱乐直播面向广大**C端用户**，包括全民移动直播和垂直领域直播，如：电商、体育、综艺等等，偏**感性化直播**。
技术壁垒	**注重灵活开发+深度集成能力** **标准化产品** 开箱即用，注重整体功能**规范化**和**程序化** **定制化产品** 根据企业客户的**个性化需求**进行**深度产品开发**，强调功能的**灵活性，需具备技术层面的集成能力。**	**注重并发承载能力** 泛娱乐直播技术相对比较简单，设备都支持硬编码。直播过程中不存在系统对接，但日常用户数量庞大，**对直播系统的并发承载能力要求较高**，对直播过程的流畅度和画质有一定要求。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

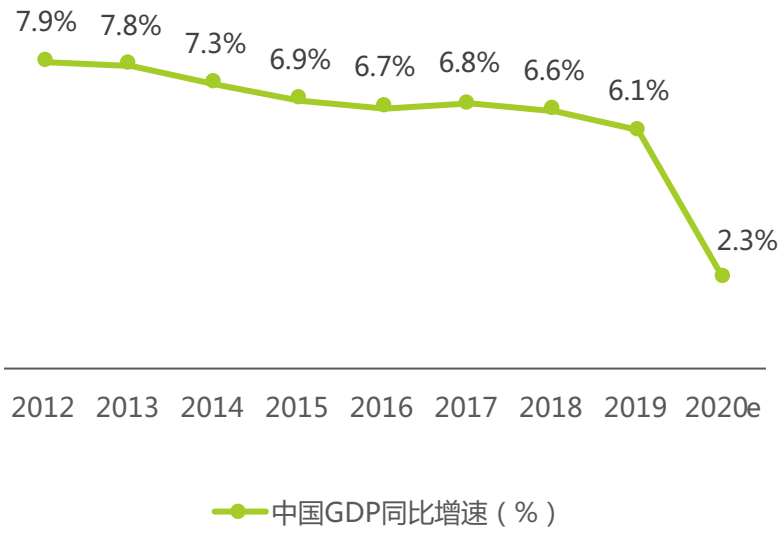
©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播行业发展背景

经济：放缓型经济增长特征出现，企业数字化转型迫在眉睫

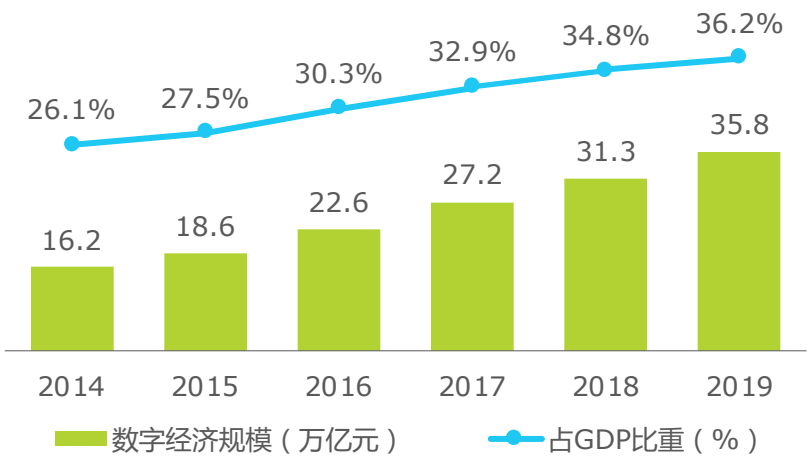
中国GDP增速自2015年同比 “破七”以来持续下降 ，新冠疫情突发对全球范围内的经济产生巨大冲击，经济放缓大势下，企业降本增效成为核心诉求。近年来中国数字经济快速发展，对国民经济的贡献显著增强，正成为拉动经济增长的新引擎。在产能过剩、竞争激烈的当下，**企业直播在推动企业生产经营活动价值提升、成本控制方面意义重大，能够帮助企业实现开源节流诉求并加速推动企业进入数字化转型快车道。**

2012-2020年中国GDP同比增速



来源：wind，世界银行、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

2014-2019年中国数字经济规模及占GDP比重



注释：2016年《二十国集团数字 经济发展与合作倡议》的定义，认为数字经济是“以使用数字化的知识和信息作为关键生产要素、以现代信息网络作为重要载体、以信息通信技术的有效使 用作为效率提升和经济结构优化的重要 推动力的一系列经济活动”
来源：中国信通院。

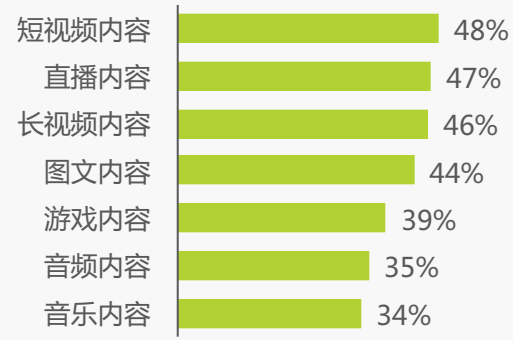
中国企业直播行业发展背景

社会：用户观看习惯养成，直播活跃度显著上升

随着互联网基础设施的不断完善和用户触媒习惯的转变，**直播已经成为用户娱乐生活的重要内容形式。**根据艾瑞调研数据显示，用户在接触过的内容形式中，“直播”跃居第二，仅次于“短视频”。**在疫情期间，消费者观看活跃度平台调研中，“直播平台”拔得头筹。**这意味着无论是个人用户侧对直播形式的习惯程度，还是企业侧不同渠道上的使用活跃度，直播形式都具有较好的价值呈现。

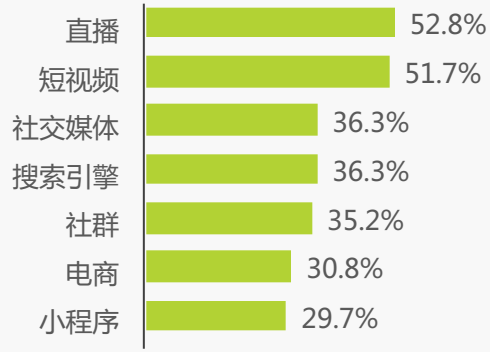
消费者过去接触过的内容形式情况一览

用户侧



疫情期企业端用户观看活跃度明显增加的渠道

企业侧



直播形式传递信息优势分析

实施成本低

让员工或学员随时随地参与培训或听课，降低组织和运营成本，并提升质量

达成效率高

突破时空限制，解决企业业务场景痛点，提升企业运营和工作效率

信息含量大

直播更容易充分展示产品信息，内容展现形式也更丰富

体验场景多

可实施的应用场景多种多样，全面满足企业业务在线化需求

样本：N=2003；于2020年4月通过艾瑞Click社区调研获得。

注释：直播包含短视频、电商平台和企业直播平台中的直播营销和在线办公等活跃度。短视频、电商渠道均不含直播形式。
样本：N=90；于2020年6月通过CMO训练营广告主调研获得。

中国企业直播行业发展背景

技术：新基建拉动技术稳健发展，加速企业直播产业进程

随着国家对新型基础设施建设的重视，云计算、人工智能、 5G网络被按下快进键，间接推动了企业直播产业的发展。1）云服务模式的使用中，**兼具公有云和私有云优势的混合云模式在帮助企业缩减成本，在保障数据存储安全上具备一定优势**；2）人工智能具备强大的**数据结构化处理及数据资产化能力；** 3）5G商用的不断成熟将**持续改善用户体验，满足个性化需求。**整体来看，云计算、人工智能、5G网络将稳健发展，在企业直播应用上持续释放价值，从而推动企业直播服务的发展进程。

新基建拉动技术稳健发展，加速企业直播产业发展进程

云计算

云计算服务正日益成为新型信息基础设施，拉动企业信息化水平不断提高，不断降低企业应用门槛，以实现内部功能协同和多场景需求满足。



私有云

安全私有化
平台智能化
系统融合
数据整合

公有云

方便易用
稳定可靠
按需缩放
缩减成本

5G网络

5G的第一波浪潮将**率先落地视频相关应用场景**，极大推动企业直播产业发展。



增强型移动带宽

4K/8K超高清直播
3D/VR/AR虚拟现实体验

高可靠低延时通信

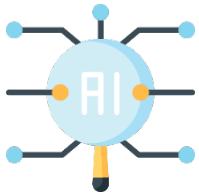
实时音视频互动
流畅自然

大规模机器通信

高密集区域直播
设备智慧互联

人工智能

人工智能支持数据获取、挖掘及自动化处理，**驱动企业直播服务各环节的优化和升级，保障企业直播的效果和价值。**



直播内容

敏感词语过滤
实时字幕生成
……

用户行为

人脸表情识别
学习行为分析
……

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

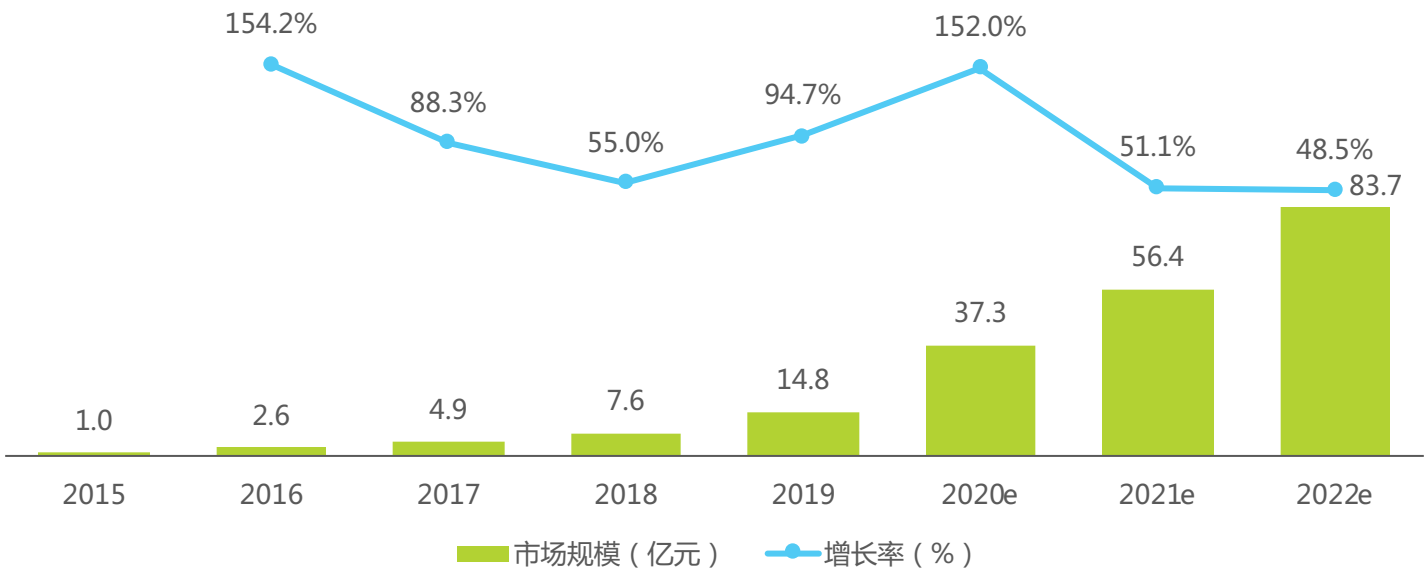
©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播市场发展现状

企业直播应用习惯延续，2020年市场规模有望破35亿

企业直播兴起于2012年，2016年受企业服务市场整体发展趋势的带动得到爆发式增长。2017年到2018年出现回落明显，资本市场对企业直播的态度趋于理性，但用户对企业直播的认可度逐步提升，各细分赛道的领先厂商在商业化的探索上愈发成熟，2019年受在线教育和电商直播的拉动，数据恢复逆势上扬。**2020年，新冠疫情发酵，用户线上化教育顺利完成，企业直播应用趋势也将得到延续 ，预计企业直播服务市场有望达到35亿以上的市场规模。**

2015-2022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。

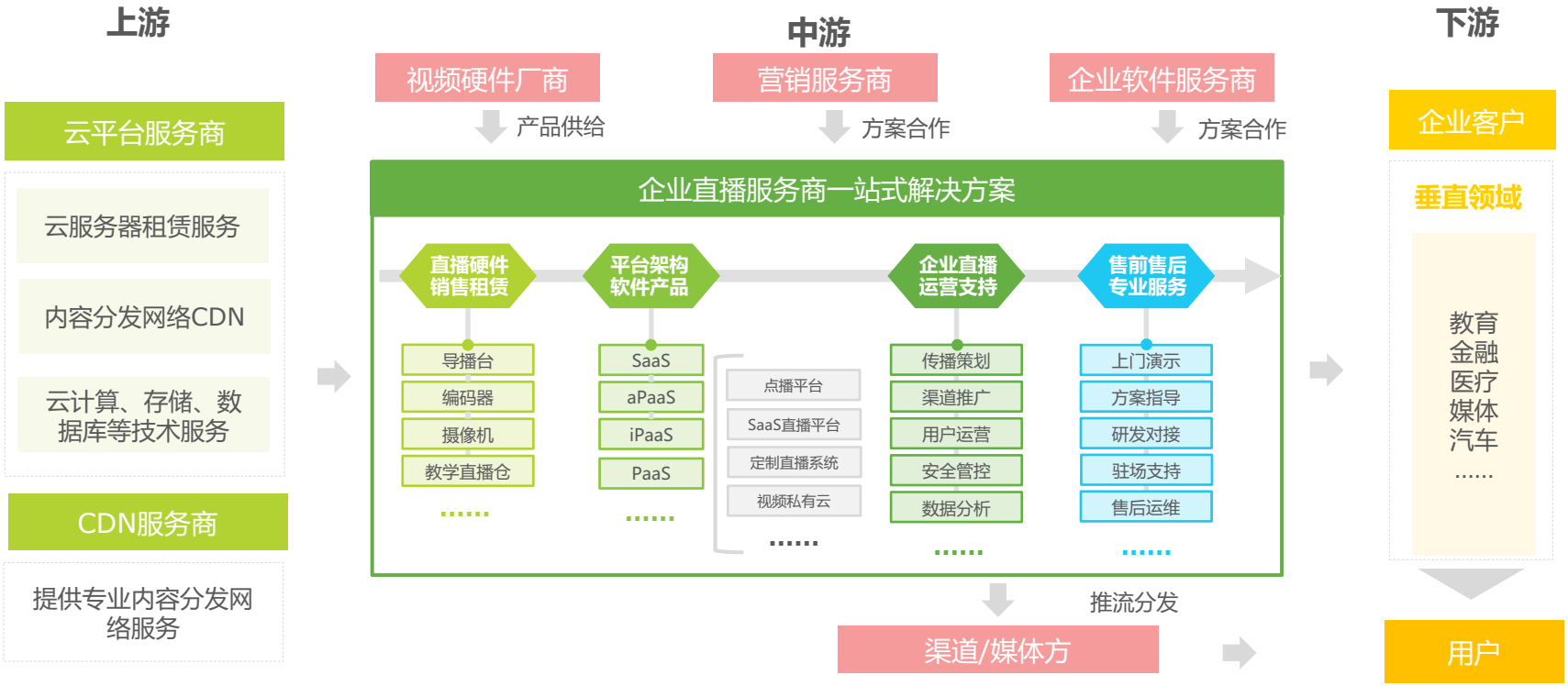
©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播市场发展现状

直播服务商能力升级，提供一站式解决方案

近年来，企业直播服务商不断挖掘各行业客户的业务需求与直播痛点，从企业角度出发，持续增强自身技术及产品服务能力，**通过整合上下游资源，为企业提供从软件、硬件、运营指导到售后服务于一体的一站式直播闭环解决方案。**随着经验的持续积累，帮助企业节约直播项目的资金投入，同时提升执行效率。艾瑞分析认为，**全链条服务能力是企业直播技术服务商综合实力的展现**，也将成为未来企业用户在选择直播服务商时更加重视的考量方向。

直播服务商为企业提供一站式解决方案



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播行业产业链图谱



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。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析 1
企业直播应用需求趋势分析 2
企业直播典型应用场景——培训直播篇 3
企业直播典型应用场景——私域营销篇 4
企业直播典型应用场景——数字会展篇 5
企业直播市场未来发展趋势 6

中国企业直播应用需求趋势

企业积极尝试直播，推动应用渗透率持续增长

受新冠疫情推动，越来越多的企业开始尝试直播。本次调研中，企业客户涵盖教育、金融、汽车、医疗、IT互联网、传媒、家居、地产等多个垂直行业，反映出**企业直播对不同行业的高适配性**。另一方面，开展企业直播服务的**企业规模同样跨度广泛**，从员工数高达5000人以上的大型企业，到不足百人的小微企业，企业直播都能在其业务中得到应用。艾瑞预计，在市场热潮和企业直播自身价值不断凸显的双重影响下，**各行业企业直播应用渗透率将持续增长。**

企业直播主要应用行业

教育行业
各类教育培训机构、公立学校

金融行业
银行、保险、证券等大规模的传统金融机构

医疗行业
公私立医疗机构
医疗器械厂商
医疗协会

汽车行业
汽车企业
汽车经销商

电商行业
消费品品牌
中小商家

IT行业
软件服务商
硬件厂商

……

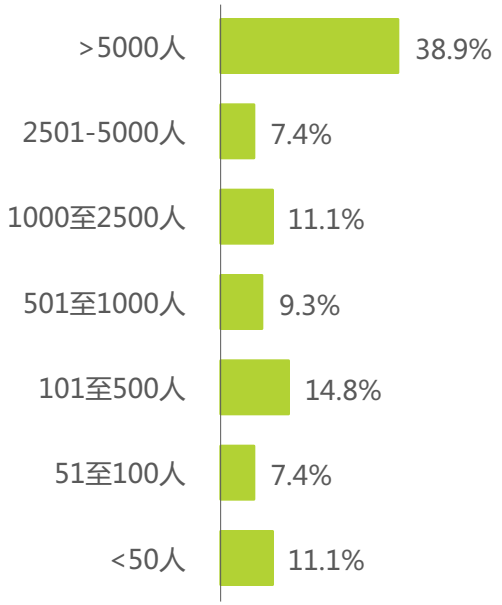
企业直播企业客户规模分布

大中型企业

大中型企业员工人数多，业务线条复杂，**往往需要服务商提供定制化的企业直播方案**

小微型企业

小微企业使用直播的主要诉求为营销获客，需要**轻量化、易操作、性价比高的直播产品**



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

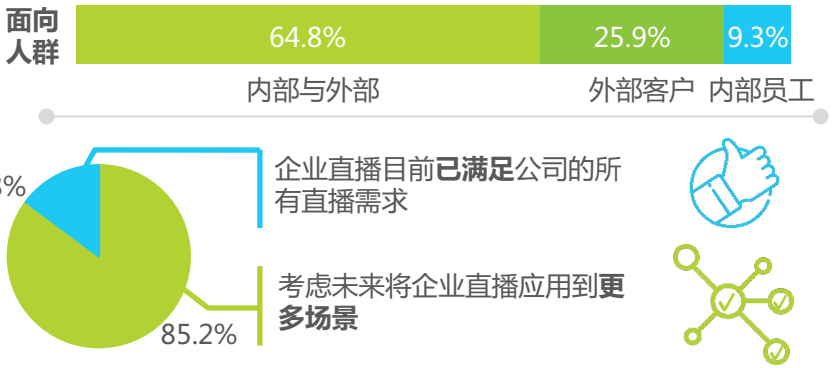
样本：N=54，艾瑞咨询2020年6月广告主调研。

中国企业直播应用需求趋势

直播成为企业业务增长基础工具，精细化运营受到重视

按照企业直播业务场景分类，企业一般有对内和对外的双重需求，应用十分多元。主要集中在教学**培训、营销活动和会议会展等方面。**调研显示，虽然疫情对企业应用直播有一定催化作用，但部分企业此前已对直播的应用和价值有较高认知，**反映出市场对直播服务作为企业数字化转型工具的认可。**艾瑞分析认为，由于当前诸多企业对于直播处在尝试和摸索阶段，在考虑对直播应用的未来规划时，**将尤其注重直播应用的日常化以及直播运营的精细化。**

企业直播应用现状



企业直播应用场景举例

企业内训	在线教育	实时解盘	产品介绍
电商带货	企业宣讲	展会直播	年会直播
手术直播	科普讲堂	赛事直播	文艺演出

……

样本：N=54，艾瑞咨询2020年6月广告主调研。

企业对直播应用的规划

1. 企业将直播**作为企业运营的基础工具之一**，扩大可能的应用范围
2. 推进企业直播**在内容、用户、数据等方面的精细化运营**
3. 增加内部对企业直播项目的**资源投入**，探索并**丰富企业直播的玩法**
4. 提高对企业直播所得数据的重视程度，**最大化利用数据**为企业赋能
5. 重视企业直播服务商选择，**加深合作**

注释：根据调研问题中各选项所占百分比降序排列。
样本：N=54，艾瑞咨询2020年6月广告主调研。

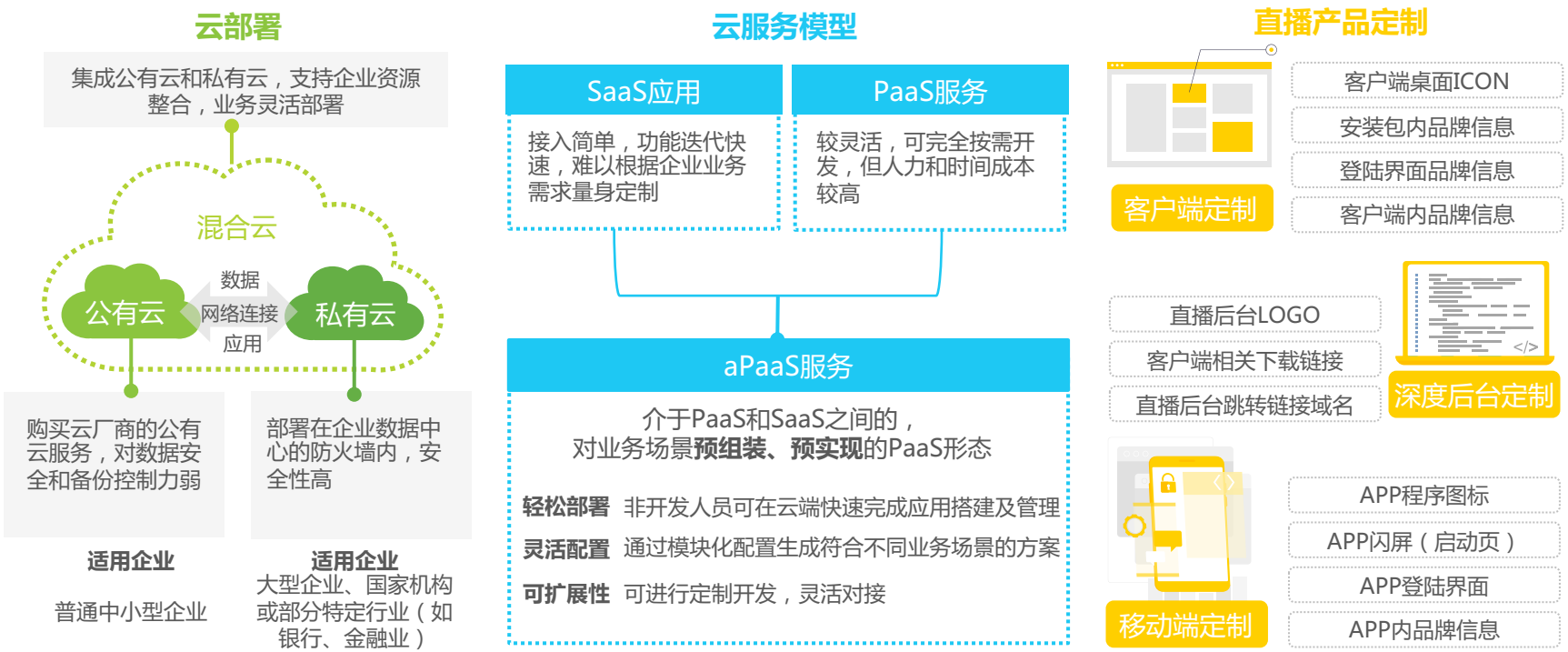
©2020.8 iResearch Inc. www.iresearch.com.cn

中国企业直播应用需求趋势

私有化、混合化云部署，强私域集成化定制

在云部署方面，大中型企业对私有化部署需求显著，而混合云方案融合公有云与私有云的优势，允许企业根据业务需求在不同的云环境中分配工作负载，在享受公有云低成本的功能迭代和稳定性能的同时，保持对内业务定制的能力。**在软件产品方面，**兼具PaaS和SaaS服务优势的aPaaS服务能够更好满足企业对直播系统搭建的需求，根据不同的行业或场景，提供低代码、可扩展性、弹性伸缩的解决方案。同时，企业对直播系统的各种**定制化需求**也不断增强。

企业直播部署及系统需求趋势



来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播应用需求趋势

超高清、低延迟、高并发带动极致用户体验

企业对直播**低延迟性、安全稳定、画质清晰**的要求将会进一步提升，相关技术能力是满足以上需求的必要条件。视频清晰度是衡量用户体验的重要指标之一，**在超高清直播方面**，需提升对高清、高帧率视频的实时处理能力；直播延时过大会使互动效果大打折扣，低延迟甚至无延迟感知的直播服务是企业的长期诉求，当前日益成熟的PRTC技术在降低直播延时方面优势巨大，将逐渐成为音视频通讯协议的主流，私有协议将走向统一和标准化。

超高清直播实现流程

超清直播在教学互动直播、医学手术直播、活动赛事直播等多场景下能够**大大提升直播体验的真实感和沉浸感**

现场采集

超高清视频原始数据量极大，需应用到**顶级硬件编码设备和编码芯片**

视频播放

视频播放器需具备码流缓冲处理、抗网络抖动、实时解码能力，保障播放8K视频的流畅性

计算存储

高性能推流服务器计算力强抗丢包，保障直播流畅稳定；**高吞吐存储系统**支持视频分发和长期存储

网络传输

保证网络**稳定高速**，实现高质量、远距离的直播视频流传输

企业对直播延迟性的需求

将直播延时**缩小到没有明显感知的程度，同时支持大规模并发**

RTC技术优势

使用便捷跨平台	内置于浏览器，无需使用插件和软件，平台支持率高
方案完善	开源代码，为开发者提供编码解码、音频处理等一系列支持

毫秒级延迟　抗丢包

防出错　双向多人互动

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

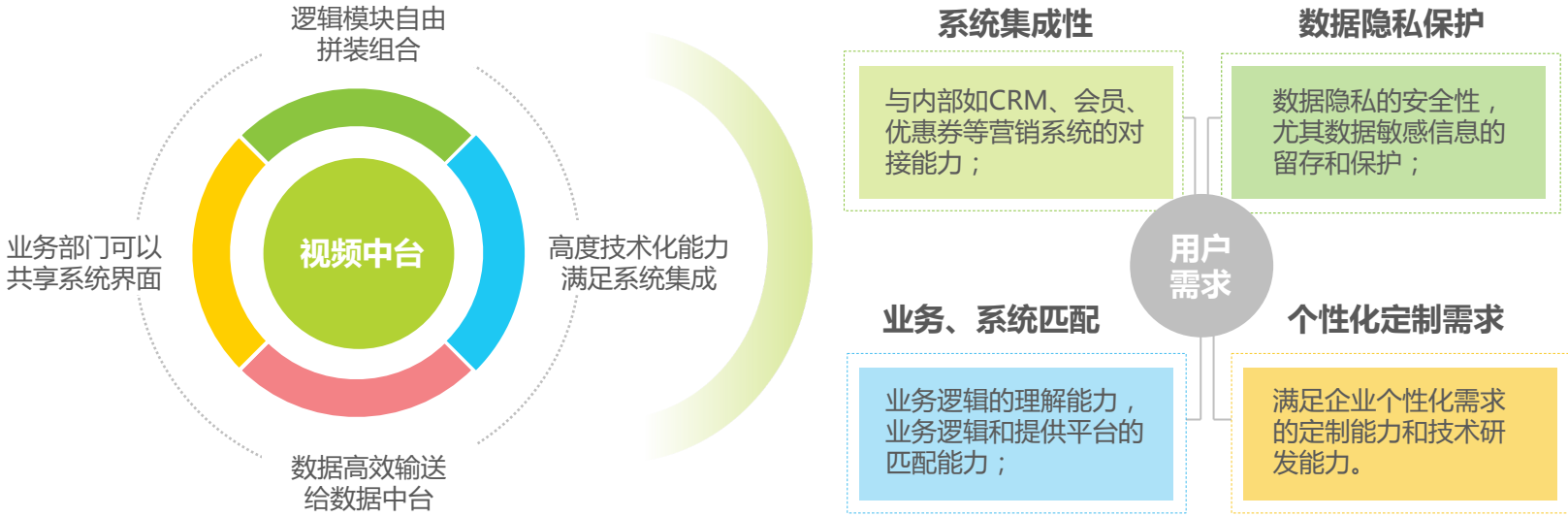
©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播应用需求趋势

搭建企业视频中台，构建统一业务管理通道

随着企业数字化转型的升级，企业不断增多和愈发复杂的业务中出现诸多重合环节。**为了减少开发成本，使企业可以快速共享前台信息和形成有效的交互促进机制，中台应运而生。**视频中台部署在企业一侧，**可实现视频业务的集中管理**，连接公有视频云和企业内部业务系统。视频中台**既具备公有云丰富的功能和海量的承接能力**，同时**又具备企业对内定制和对接的能力**，形成企业自己的视频能力的内聚，对企业内部各个业务提供统一的视频能力支持。当前，部分直播服务商已经具备视频中台搭建能力和实施经验，为大中型企业提供了较为完整、可持续的企业视频化方案。

搭建企业视频中台，满足企业系统集成性等需求



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

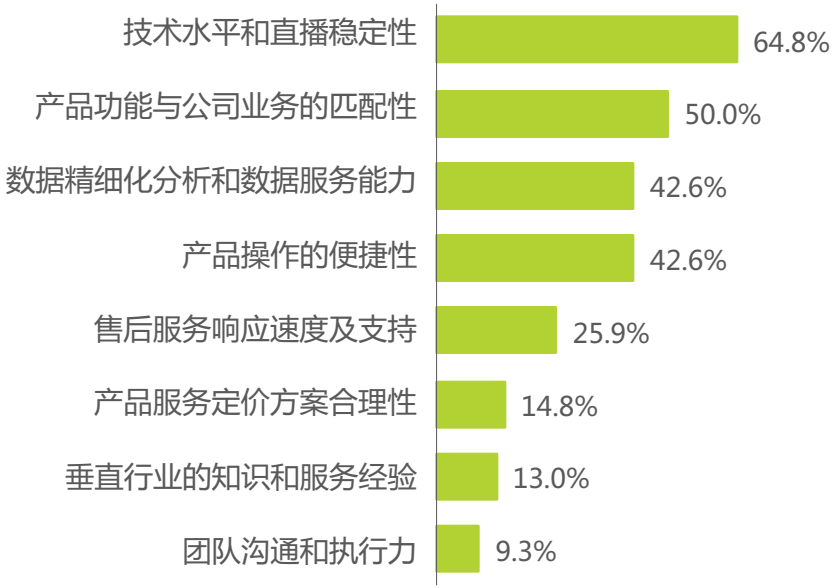
©2020.8 iResearch Inc.

中国企业直播应用需求趋势

企业直播仍具可提升空间，全链条服务能力需求明显

调研显示，88.9%的企业直播用户对当前或使用过的企业直播服务较为满意。企业对直播服务未来的可提升空间和发展也充满期待。1）技术方面，企业期待**直播稳定性**进一步加强，同时加速技术的迭代更新，**提供更多数据分析方面的支持**；2）产品方面，企业关注直播产品与各行业企业不同业务系统的**对接灵活性和适配性**，以及直播在**细分场景的应用能力**；3）服务方面，调研反映出企业对直播服务商**全链条服务能力的需求趋势**，即用户期待服务商能够**增强直播前中后端的软硬件一体的服务能力**，从而实现企业直播服务的闭环体系。

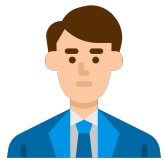
企业期待直播服务商能够优化和提升的方面

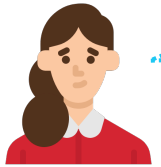




“产品目前不能全方位满足需求，可**更多元**，或者说**私人订制更专业**”

“希望**技术更新更加迅速**，同时**充分利用大数据**，更智能化地帮助企业做出决策”





“期待可以提供直播**全流程服务**”

样本：N=54，艾瑞咨询2020年6月广告主调研。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析 1
企业直播应用需求趋势分析 2
企业直播典型应用场景——培训直播篇 3
企业直播典型应用场景——私域营销篇 4
企业直播典型应用场景——数字会展篇 5
企业直播市场未来发展趋势 6

企业直播典型应用场景——培训直播

直播渗透各行业教学培训场景，市场蕴藏较大潜力

培训直播是企业直播应用的主要场景之一，除了教育行业，线上直播的培训形式在金融、汽车、医疗、房地产、信息技术等多个行业得到应用，**解决了传统企业培训的诸多痛点，为企业降本增效。**直播使用形式上看，尽管企业培训与线上教育有诸多共性，但企业客户同时更加注重直播平台与企业自身业务体系的适应性和对接顺畅程度，以及服务商的垂直行业服务经验。当前教育直播已遍地开花，而随着直播培训在各行各业逐渐受到重视，企业培训直播市场仍有较大增长潜力。

企业培训直播的应用范围



培训直播服务的特征

课堂教学互动

还原线下培训场景的**多种教学和互动工具**，以打造更加真实的课堂体验

直播录制留存

培训**可录制视频留存**，便于永久存放复播

数据分析报表

全方位数据统计，为讲教及学员提供参考，便于评估

全平台支持

适配如**浏览器、操作系统、移动应用**等不同平台，随时随地，灵活学习

培训内容安全

直播系统需有较强的**加密和监测技术**



无障碍沟通

保证直播系统的**稳定性**和**流畅性**，师生能够进行**无卡顿、低延迟**的线上沟通

定制开发

丰富接口**支持后台开发**，根据用户需求开展**深度定制**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

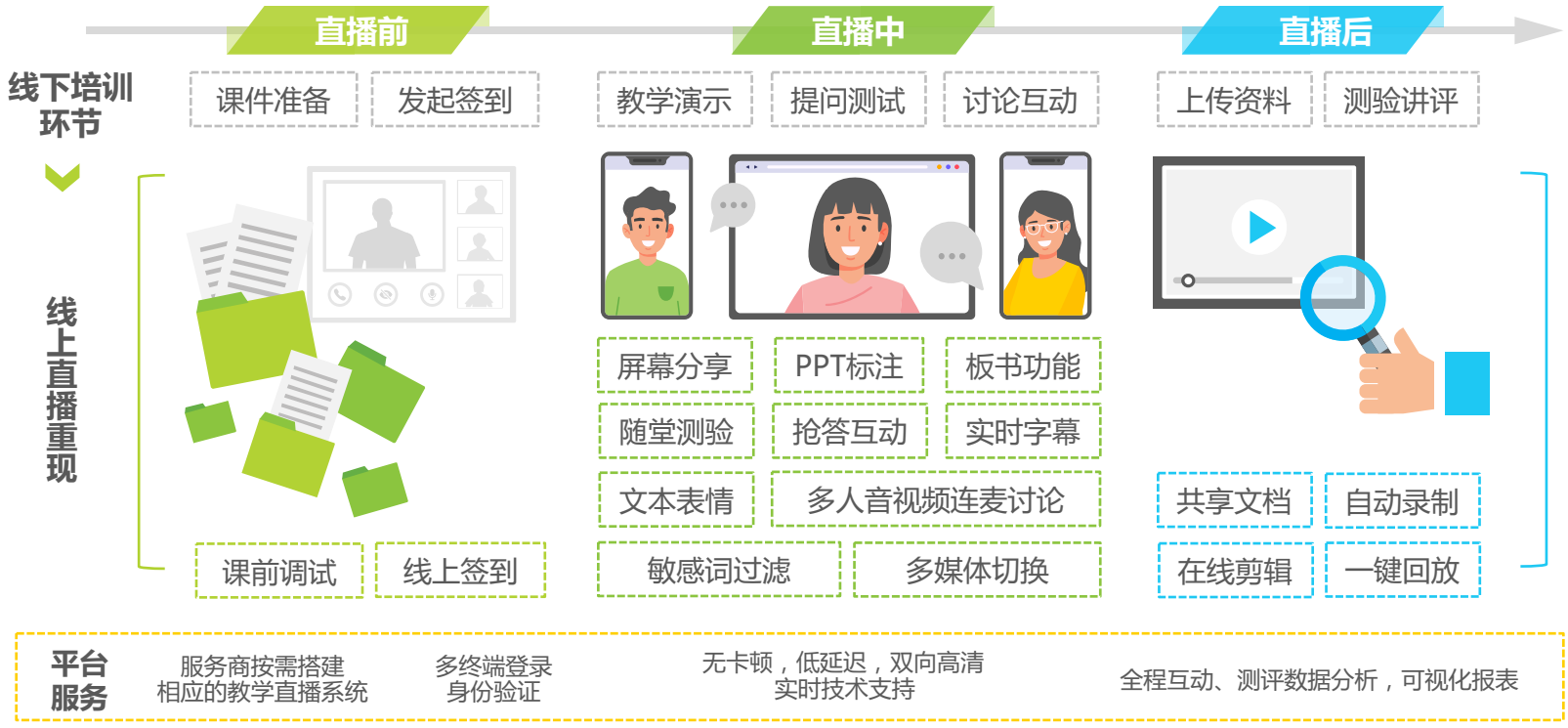
©2020.8 iResearch Inc.

教企培训直播的应用流程解析

直播满足线上培训各类需求，贯穿培训场景全过程

从培训流程来看，传统线下培训从**课前、课中到课后**涵盖多种教学环节，**企业直播需要满足各个环节的线上化转变，实现“教、练、测、评”一体化。**直播间内提供表情、红包雨、小白板、转盘、抢答器等丰富的互动工具，促进培训场景的营造。

培训场景中直播的应用模式及流程



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

金融培训直播的应用模式

金融行业培训直播需求旺盛，细分应用场景丰富

国家统计局数据显示，我国金融从业人员数量不断增长，2018年达699.3万人。而**银行、保险、证券等**金融企业因其业务特性需要对内对外频繁开展各类培训。其中仅银行和证券机构在全国就有共计高达约24万的营业网点，为企业开展内训带来诸多不便。同时，**金融企业庞大的体量后还有精专的业务条线**，如个人业务、公司业务、国际业务、资金运营等，如果要对其统一培训，其培训成本、培训覆盖面以及培训效率难以把控。**企业直播在金融行业有诸多细分培训场景的应用**，能够满足不同场景下的互动需求。

金融行业培训痛点

银行

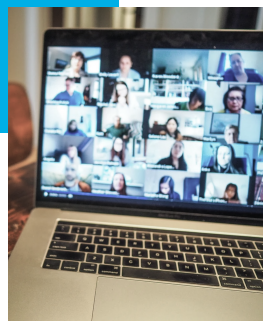
保险

证券



- 金融政策、交易情况不断变化，产品迭代快速，**信息传递时效性要求高**
- 营业网点多地化、人员分散，线下培训覆盖面有限，**组织成本高**
- 传统的线上培训方式受限于硬件、内网访问带宽，**缺乏灵活性**
- 缺乏以微信小程序为代表的**低门槛、移动化沟通与学习工具**

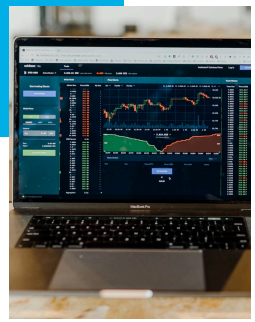
金融行业直播培训应用场景及模式



员工培训

- 企业文化
- 政策解读
- 管理素养
- 销售能力
- 业务技能
- 产品知识

降低培训成本，提升培训效率



客户培训

- 实时解盘
- 报告解读
- 证券课堂
- 投资策略
- 产品讲解
- 行业分析

开发增量客户，服务存量客户

应用直播工具

PPT + 摄像机拍摄讲师，屏幕共享，视频插播，直播 + 回放生成点播



讲师端

快速发起直播
轻松监测效果

实时沟通

互动问答



观众端

多终端观看
便捷省时

来源：国家统计局，Choice数据，中国银行业协会《2019年中国银行业服务报告》，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

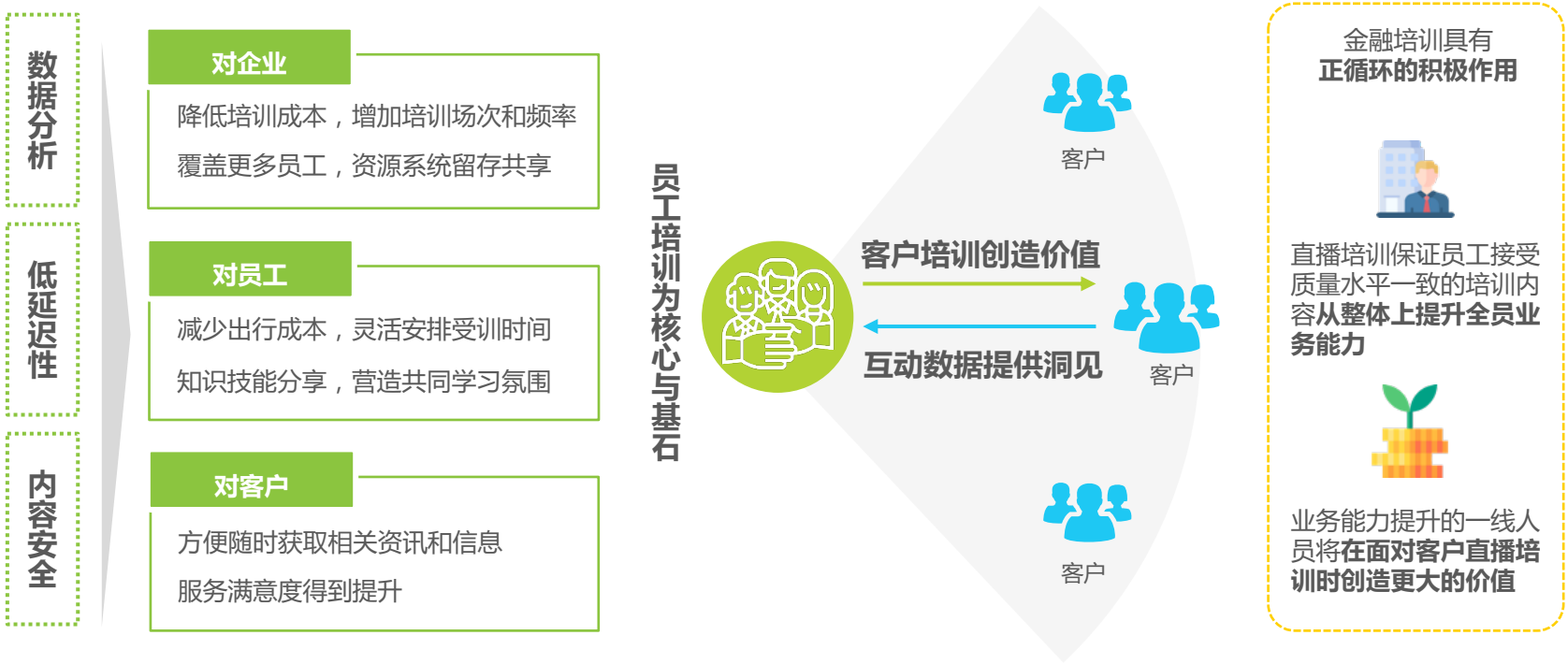
©2020.8 iResearch Inc.

金融培训直播的价值解析

金融培训直播增强企业团队战斗力，提升企业效益

金融行业与数据密切相关，习惯于通过数据来进行分析和做出判断，在培训场景下，对直播服务商具备的**数据服务能力**有较高要求。而在涉及到股市解读等与客户实时沟通的场景中，**直播稳定性和低延迟技术**起到了至关重要的作用。另外，由于金融商业信息保密性和安全性需求高，金融企业对企业直播有更高的**安全保密技术需求。**

金融培训直播的价值解析



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

医疗培训直播的应用模式

医疗培训直播尚在起步阶段，有待广泛应用和持续创新

当前我国医疗机构数量众多，人员分散，**医疗培训难以做到有效利用教学资源。**很多低线城市的医院难以触达优质资源、提高医疗服务水平，一方面影响了当地居民的疑难病症的及时诊治，另一方面，病患跨省市到一二线城市医院就医也带来医疗资源压力和医患关系紧张等问题。目前，医疗培训直播仍未广泛应用，主要有**医学在线培训**和**医学手术直播**两大类型，尤其是手术场景中，对网络传输，视频安全、画质等技术有较高要求。

医疗机构培训痛点分析

机构复杂分支多

2019年全国医疗卫生机构总数约**100.8万**，其中公立及私立医院**3.4万**家，基层医疗卫生机构达**95.4万**家。

人员分散成本高

培训需求较大的基层医疗机构数量大且**遍布全国各地**，线下培训**组织难度大**，且培训内容质量难以把控。

资源不均难触达

医师资源的供需匹配呈现出**明显差异，**优质资源集中在一、二线大城市，下沉地区难以触达。

医疗培训直播的应用

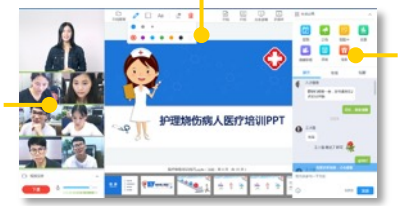
医学在线培训

面向医疗从业者的直播课程或**面向大众**的直播科普讲堂

- 全方位教学场景
- 多种互动模式
- 观看身份验证
- 版权安全保护

医学考证 | 临床教学 | 母婴护育 | 操作规范 | 医药产品 | 科普讲堂

文档、白板、屏幕共享、多媒体自由切换



医学手术直播

借助专业直播技术和平台，医学手术示教更为直观，学习效果更佳

- 4K**超高清画质**完美实现现场观摩效果
- 可视化**医疗设备接入** + **多机位**采集
- 私有化部署注重**安全私密**



直播
手术示教

直播
器械培训



来源：国家卫建委，国家统计局，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

医疗培训直播的价值

医疗培训直播提升医师水平，让优质医疗资源普惠更多群众

如其他直播形式的培训一样，医疗培训直播能够通过可量化的数据一定程度上评估培训效果。但医疗培训的特殊性又在于，医师技术水平提升需要经历长期的经验积累，因此**医疗培训直播的价值难以在短时间内得到凸显。**但从长远来看，医疗培训直播的应用和推广能够为医疗机构**降低培训成本**，让各地医护人员**共享优质资源**，专业医生把典型案例、疑难杂症的分析定期进行远程培训，提高医生的诊疗能力，从整体上提高我国平均医疗水平，最终达到**普惠广大群众**的效果。

医疗培训直播的价值解析

短期内

直播培训组织灵活，为忙碌的医护人员**节约时间，减少奔波劳累，同时降低培训费用**

手术直播方便更多医疗人员**远程学习观摩，了解最新诊治技术**，通过提问交流强化学习效果

直播课堂跨时空连接全球医生学者，有利于**推动医学界的前沿技术的分享与合作**

直播**促进医疗知识普及和推广**，也为观众与医学专家之间**搭建了互动沟通的桥梁**

长远看

医疗培训直播为医疗行业长期发展赋能

医护人员长期接受各类培训
整体诊疗能力逐步提高

群众得到医疗信息普及
享受更加优质的医疗服务



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

教学直播应用模式

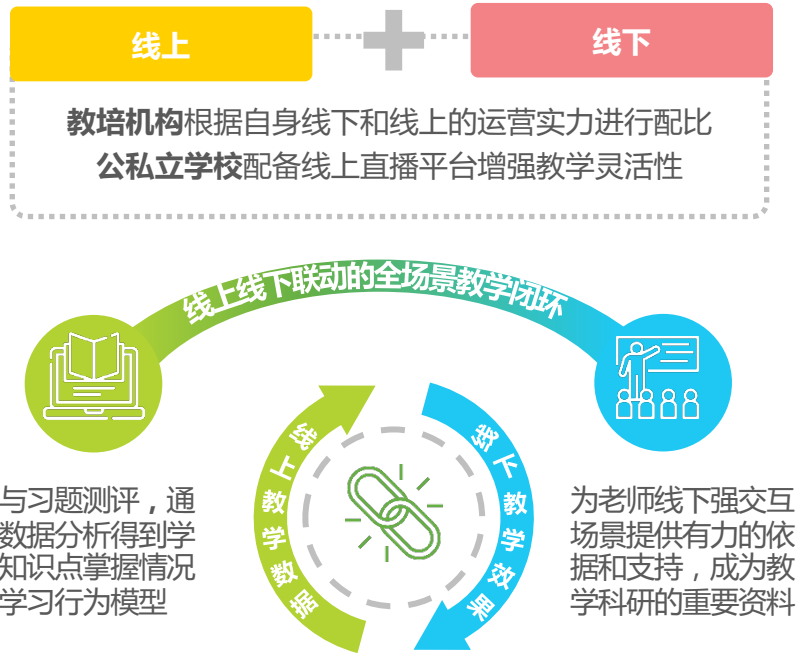
应用场景细分广泛，线上线下深度融合

教育行业是企业视频云服务需求端的中坚力量。尽管直播授课在对线上教育企业已不新鲜，但对于数量庞大、分布广泛的诸多线下教育机构来说，则是新冠疫情的出现倒逼其加速线上化进程。当前的直播应用已跨越从学前到成人的**全年龄段教育**，同时开发出适配线下不同细分教学场景的**多种应用形式和工具**，贴合学员心理，力求**最大化还原线下教学体验。**长期来说，未来教学机构趋向于根据自身情况进行线上线下双平台运营，以期达到最优效益。

在线教育直播应用细分场景及特征



教育行业的的线上线下融合趋势



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

教学直播应用价值

在线教育价值凸显，师生机构三方共赢

在线教育直播能够为学生、老师和教学机构三方带来价值。从整体上看，教学直播在我国教育行业渗透率持续增长，伴随着企业直播服务商的技术升级，线上教育直播的灵活性以及与教学场景的贴合性也不断提升。可以预见，线上教育直播的价值仍将持续得到放大。

在线教育直播的价值分析

在线教育直播实现三方共赢

学生角度

灵活自主规划学习节奏

直播教学模式为学生提供更大的自由度，不仅可以随时随地通过多终端观看课程直播，还能够在课后自主复习时反复回顾

分享优质师资课程

对欠发达地区的学生来说，通过在线教育直播能够跨地区、跨时区享受国内外优质老师教授的课程，提升整体教育水平

教师角度

在线互动拉近师生距离

部分线下课堂羞涩的学生在线上环境反而能够大胆参与互动

借助直播间各种适应不同年龄段学生的互动工具，课堂整体活跃度上升

个性化教学管理

线上多维度互动和成绩分析，帮助老师更加立体评价学生个人

大数据分析根据学生表现和学习规律制定方案，实现个性化教学

机构角度

拓展客源半径

线下教培机构切换到线上，不受场地租金的限制，覆盖更多学生

增强抗风险能力

在线下活动受阻情况下，课程快速转移线上能够有效降低损失

提升运营效率

进行模型化处理，为教育培训机构教学和课程体系研发提供参考，提高运营效率

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

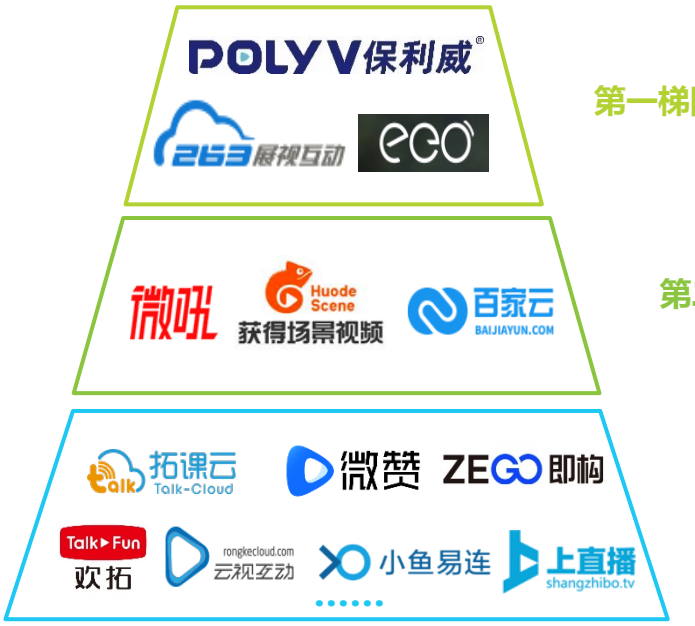
©2020.8 iResearch Inc.

培训直播领域主流企业直播服务商梳理

培训直播市场潜力巨大，服务商竞相构建核心壁垒

企业培训和在线教育作为当前最炙手可热直播应用场景，是多个企业直播服务商的重点竞争领域。尽管当前教育企培领域直播服务商众多，但**能够做透细分场景的服务商仍属少数**。整体上看，第一梯队玩家专注于企业培训和教育培训赛道，其直播产品及服务**针对不同的培训场景进行深度匹配**；第二梯队服务商在教育企培方面的营收和客户量级与第一梯队相比存在差距。第三梯队服务商众多，其中部分服务商在其他赛道更具优势，因此其所提供的直播产品在教育培训场景应用能力上尚有待提升。

2020年中国培训直播市场竞争梯队



基于**企业培训直播**和**在线教育直播**带来的营收规模（2019年）划分
同一梯队内排名不分先后

第一梯队

保利威是企业培训领先的直播服务商，为企业提供跨平台、高品质、可定制化的一站式直播解决方案

263展视互动也是培训直播赛道老牌玩家，提供企业培训和在线教育等场景的多种SaaS服务

翼鸥是专注于教育行业的培训直播服务商，尤其在小班课方面精耕细作，在在线教育场景下产品体验良好

第二梯队

微吼是企业直播行业的优质服务商，为教育和企业客户提供多种培训场景的直播解决方案

获得场景视频以点播起家，持续多年为教育培训领域客户提供视频服务解决方案

百家云是建立于2016年的新晋玩家，专注于教育培训直播，近年来业务发展迅速

第三梯队

其他企业直播服务商同样提供教育培训直播产品和服务，在营收规模和培训场景化解决方案方面有待提升，部分服务商在其他垂直赛道内具有更加突出的差异化优势

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。
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。

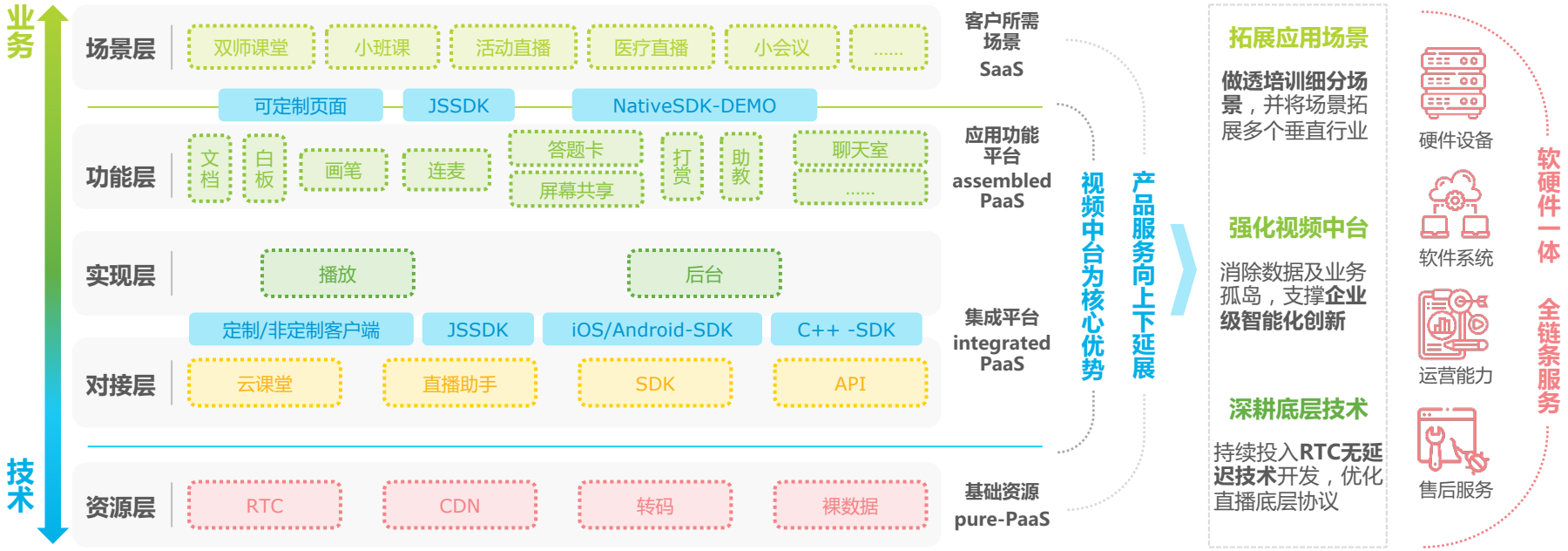
©2020.8 iResearch Inc.

培训直播场景典型企业案例

保利威：专注在线教育及企业培训，让视频创造价值

保利威是国内视频云行业的领导品牌，专注于企业直播、点播，成立多年以来**深耕在线教育和企业培训领域**，服务过包括中央电视台、建设银行、工商银行、彭博社、太平洋保险、新东方、好未来、中信证券等知名企业在内，多达15万家的各行业客户。**保利威的核心竞争壁垒是领先的技术、稳定的服务保障、以及贯穿技术到业务的五大层面服务体系，具备包含硬件、软件、运营及服务的全链条服务能力。**其中aPaaS是大型企业运用其服务的最佳实践之一，**目前已经实现aPaaS和SaaS层面的全面模块化，达到应用灵活性和集成度的有效结合，并成为业内目前唯一拥有视频中台、直播中台服务能力和实践的企业直播服务商。**在2020年被评为企业直播服务商第一名，深度赋能企业。

保利威服务体系架构解读



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

培训直播场景典型企业案例

保利威：赋能银行大学，打造专注、便捷的学习生态圈

保利威通过技术上强大的集成能力，为大型银行客户提供便捷接入企业系统的直播产品封装模块，建立企业直播中台，从而**使直播成为银行内部职业教育平台的重要功能模块之一。**针对某银行大学直播中台的需求，保利威设计并提供了“直播中台+直播云”的视频直播统一平台解决方案，既可**实现直播中台系统设计与银行业务、管理权限紧密结合**，又可**调用直播供应商公有云后端能力**，以保障直播平台的**通用性、可拓展性、高弹性、强容灾能力。**

保利威：某银行大学直播中台方案架构解析



来源：直播数据来自银行大学官方网站，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

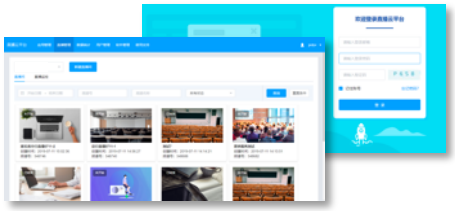
培训直播场景典型企业案例

保利威：赋能银行大学，打造专注、便捷的学习生态圈

以保利威典型客户某大型银行的内部培训大学为例，其官方数据显示2020年1-6月，该行企业大学累计培训行内员工达**32万人**，直播场次接近**5000场**，观看直播及回看人次高达**490万**。保利威为其搭建的直播平台以子模块形式直接接入原有网络培训平台，**极大提高了行内培训的组织效率**，覆盖境内外员工，同时直播平台将**碎片化的培训资源集中留存**，再利用大量直播培训数据不断**优化丰富培训体系**，从而帮助银行**建立员工终生学习的生态圈。**

保利威：某银行大学直播中台解决方案

方案实现及优势



定制化直播系统对接在银行大学平台内，与原有用户系统打通，实现多重角色多分权限管理





员工通过系统验证后可通过不同终端随时随地观看直播

企业内部信息化统一平台

量身定制

深度开发、定制、对接

集直播的**发布、管理及监控一体化**的内部视频直播平台

深度对接融合
对接企业用户管理系统，对操作者权限进行管控及验证

高度可拓展性
直播中台可被一个或多个前台业务部门进行调用

操作便捷
直播中台终端使用者操作成本极低，可便捷快速使用

效果评估

组织形式便捷
轻量化发起，企业能够**按需规划培训项目**，宣传方式多样，组织便捷迅速

覆盖规模广泛
不受场地和讲师档期限制，能够将培训内容**实时同步覆盖**到所有需要培训的员工

大幅降低成本
免除线下培训费用，**平均降低成本达上百倍**



用户理念转变
助力企业挖掘内部讲师，鼓励优秀员工通过直播分享

数据赋能培训
直播后台提供的多维度细分数据为企业培训部门及讲师提供重要参考依据

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

培训直播场景典型企业案例

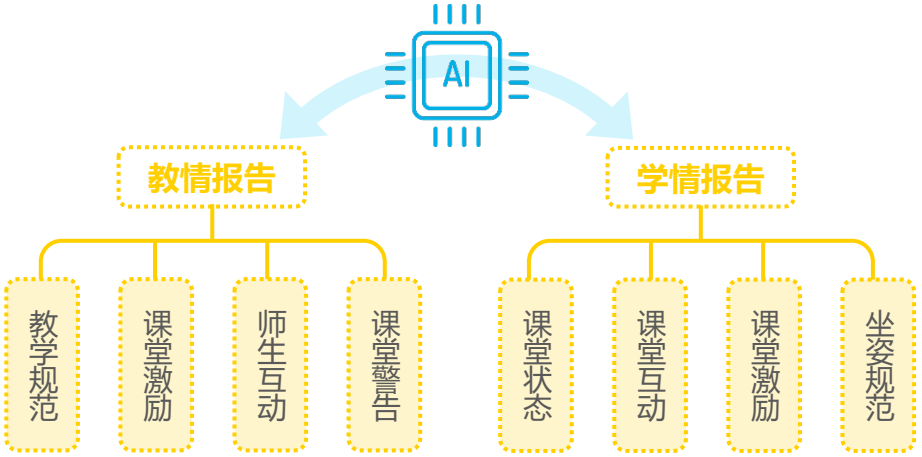
拓课云：以技术手段为在线教育赋能

拓课云是成立于2016年的音视频技术服务商，致力于**提供完善的在线教育全场景解决方案。**在提供可适配于网页、App等多个平台的**PaaS层对接服务**和**SaaS产品**之外，拓课云团队还提供了包括视频教学、微信群答疑在内的**教师使用培训服务。**疫情期间，拓课云迅速扩容，携手合作伙伴腾讯云建设更大规模的通信网络，为上海闵行区马桥复旦万科实验中学等**数百家公立学校提供了免费的教学服务，顺利保障各大机构 “停课不停学”。**2019年开始，拓课云便尝试将AR技术用以**研发虚拟教学道具**，同时着重于实现**AI技术与在线教育产品的结合**，让学生、教师、家长更清晰地了解到教学状况，为个性化教学提供了可能。

拓课云教育培训直播体系



拓课云：课堂教研分析云平台



以技术为手段为在线教育行业提供足够契合的产品

通过**人脸识别、面部表情分析、20余维度微情绪和微行为标签化**，拓课云所推出的课堂教研分析云平台将**覆盖在线教学的全场景**，并围绕教学目标、教学流程、师生互动等多个维度进行分析，并形成数据化分析报告。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析 1
企业直播应用需求趋势分析 2
企业直播典型应用场景——培训直播篇 3
企业直播典型应用场景——私域营销篇 4
企业直播典型应用场景——数字会展篇 5
企业直播市场未来发展趋势 6

企业直播典型应用场景——私域营销

企业直播加持私域营销，助力企业客户高效获客转化

当前我国互联网流量红利殆尽，公域平台马太效应显著，企业整体获客成本不断升高，再难从公域流量中精准触达用户。在这一背景下，**私域流量营销的价值愈发受到重视。**随着技术的提升和用户习惯养成，企业私域营销中直播的应用，**将潜在需求变成刚需。**私域直播营销主要**通过直播技术，为企业客户在视频时代打造的营销视频化、营销数据化和流量私域化的企业营销方式。**通过直播沉淀至私域的用户价值与商家价值契合程度更高，从而能够达到更高的转化。

公域流量与私域流量的对比分析

公域		私域
	VS	
公域流量获取犹如大海捕鱼，伴随品牌（渔船）增多，**流量成本上升**		私域流量犹如自己围塘捕鱼，减少竞争，更加**灵活可控**
规模导向营销		**利润导向营销**
对公域平台流量依赖程度高，通过**大规模投放**获取用户关注		用户数量有限，但用户群体精准度高，**最大化挖掘用户价值**

私域直播营销的价值

私域流量价值本质

降低公域营销成本，提升营销效率

私域直播**为个人、品牌、企业赋能**，使之通过直播开展私域流量营销及运营。相较于网红主播带货，**是一种有助于品牌发展、可持续的电商运营方式。**

盘活私域用户

营销直播化

私域直播成为消费者与品牌商家**直接沟通的桥梁**，提升消费者对品牌的信任度，打通品牌线上货架，**降低买卖交易成本**

营销可视化

私域直播能够从后台获得详细的**用户行为数据**，从而得到**精准的用户画像**，了解核心用户需求，提升营销精准度和效果

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

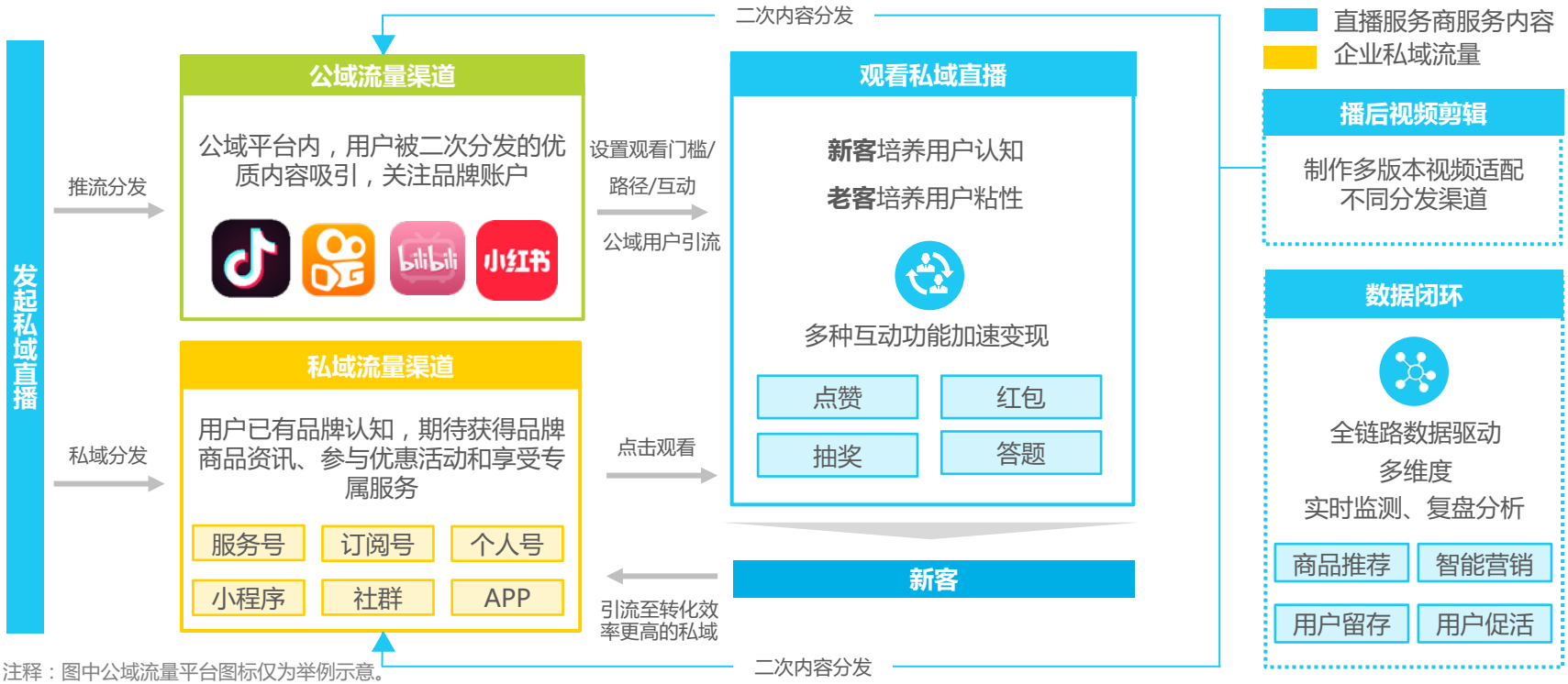
©2020.8 iResearch Inc.

私域营销直播应用模式解析

私域营销直播实现内容生产、数据和流量闭环

市场营销的最终指向是**与顾客建立长期、紧密的关系。**将直播应用至私域营销场景中，借助**高互动、场景化**的直播形式拉近品牌与客户的距离，提升客户信任感，为销售转化奠定坚实的基础。在私域营销场景下，**直播服务商提供SaaS或SDK集成直播服务**，与电商购物系统、支付系统、用户系统等进行对接，帮助企业实现**内容生产、直播数据和流量三方面的闭环**，通过二次内容加工和分发强化营销效果促进转化，沉淀精准用户，同时借助直播数据指导未来运营和营销方向，以达到每一场直播营销的效果最大化。

企业私域直播营销闭环路径图解



注释：图中公域流量平台图标仅为举例示意。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播在私域营销场景中的价值

内容消费：用户内容消费需求激增，直播营销成为获客利器

随着移动互联网和社交网络的发展，内容生产门槛被大幅降低，而消费者对内容越来越细分的需求也带来了各细分领域优质内容生产者数量的爆发。内容IP的私域流量一般集中在其各平台自有账号下或自身的独立APP内，在进行如课程售卖、商品带货的商业化变现过程中，需要针对其细分用户群体进行营销推广，此时，具备**裂变能力强、互动性高**的特征的私域营销直播能够**强化内容生产者的个人品牌力**，提升客户对其的信任感，依托客户口碑进一步吸引新用户，从而**获得愿意长期付费留存的高价值用户。**

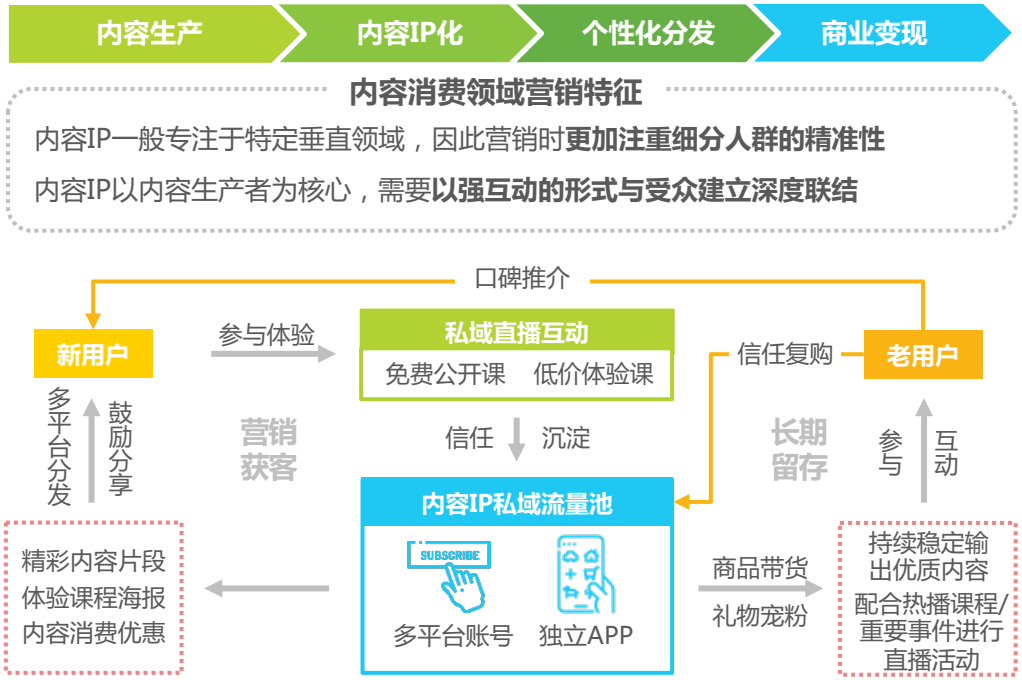
内容消费类型及营销需求

职场创业	投资理财	个人提升
阅读听书	情感心理	母婴幼教
生活文艺	女性时尚	……

付费形式的网络课程涵盖多个细分领域，一般分为直播或录播形式，**私域直播是内容生产者面向用户最直接高效的课程营销推广方式。**



私域直播营销在内容消费领域的应用模式



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播在私域营销场景中的价值

家居新零售：强化消费者品牌认知，推动产品优化升级

长期以来，家居行业因其产品特性而获客难度大、成本高，同时对于消费者来说，因家居产品的高价以及对家居产品的了解不足，决策时的选择成本很高。**私域直播营销一方面能帮助家居品牌提升品牌曝光率，拓宽获客渠道，另一方面极大拉近了消费者与家居品牌的距离。**由于家居产品注重体验的特性，场景营造在消费过程中有重要作用，对于家居行业来说，在私域进行直播营销会是未来的常态化趋势，私域流量运营注重长期的品牌IP打造，推动着家居品牌和产品不断升级。

家居行业痛点

商家获客难度大

家居产品的用户**消费频次低**，在没有家居需求时，用户对家居**品牌和产品关注度较低**，造成获客难度大成本高。

用户决策成本高

家居产品单价高，且消费者进行信息收集和对比的难度大，造成消费者决策时**选择成本高。**

门店抗风险性弱

家居行业租金、仓储和人力成本高昂，面对线下不可控因素影响时**免疫力低下。**

家居行业私域营销应用及价值解析



线上

拓宽客源　　互动反馈

多平台推流，提升品牌曝光，开拓线上客源；在直播间快速直接获得消费者反馈

线下

场景体验　　下单成交

家居产品重体验，重服务，需有效引导客户到店，完成线下成交转化

- 通过直播**直观感受**设计和物料色泽
- **深度了解**产品优势点和功能点

- 在直播过程中通过互动**获得优惠激励**
- 线下到店时**快速高效**完成购买

用户满意

营销降本

- 作为低频互动行业，通过直播**获得精准新用户**，有效降低营销成本，同时**提升到店转化率**

产品升级

- 收集分析消费者行为数据，**指导上游设计、生产、选品等环节**，为消费者提供高性价比的产品，**提升消费者对品牌的满意度**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播在私域营销场景中的价值

汽车互联网：筛选高价值用户，挖掘用户全生命周期价值

私域直播为诸多行业带来了显著的营销效果，其中包括汽车行业。疫情为汽车行业的企业直播应用按下了加速键，传统汽车经销商常常需要购买线上渠道的销售线索，而私域直播营销能够帮助经销商直接获客，大大降低与客户的沟通成本。客户在完成车辆购买后，和品牌的绑定关系将伴随车辆使用的整个周期。因此，私域直播不应仅仅是产品销售手段，**更应该成为汽车营销体系中的基础设施**，在用户的全生命周期中发挥服务作用。

汽车私域直播优势分析

品牌端/经销商端

多通路触达潜在客户
节约营销线索成本

赋能精准营销决策 大数据分析



构建长效客户关系 丰富营销手段

用户端





- ✓ 避免奔波劳累
- ✓ 降低时间成本
- ✓ 高效获取信息
- ✓ 获得优惠让利

私域营销助力挖掘汽车用户全生命周期价值



私域直播拉近品牌与消费者的距离，通过与客户的持续沟通互动，助力品牌建设和价值观输出，进而形成品牌溢价，**塑造品牌形象，占领消费者心智。**

购买前			购买后		
品牌传播	产品体验	新车销售	车主活动	用户口碑	新品推介

兴趣激发	通过故事性、场景化的分享，传达汽车性能和驾驶体验，激发兴趣及购买欲望。	**用户关怀**	定期直播持续与客户保持沟通，提供增值服务，增强用户黏性和品牌忠诚度。
互动问答	展示车辆细节，向用户提供专业、有价值的信息，使之有所收获，提升信任度。	**分享裂变**	引导忠诚客户分享直播活动，扩大直播辐射范围，精准触达更多潜在客户。
引流线下	引导客户到店体验，根据线上数据积累针对每位客户提供精准服务，提高成交转化。	**二次购买**	基于对客户长期跟踪，精准把握客户偏好，促进客户购买增值服务及复购车辆。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

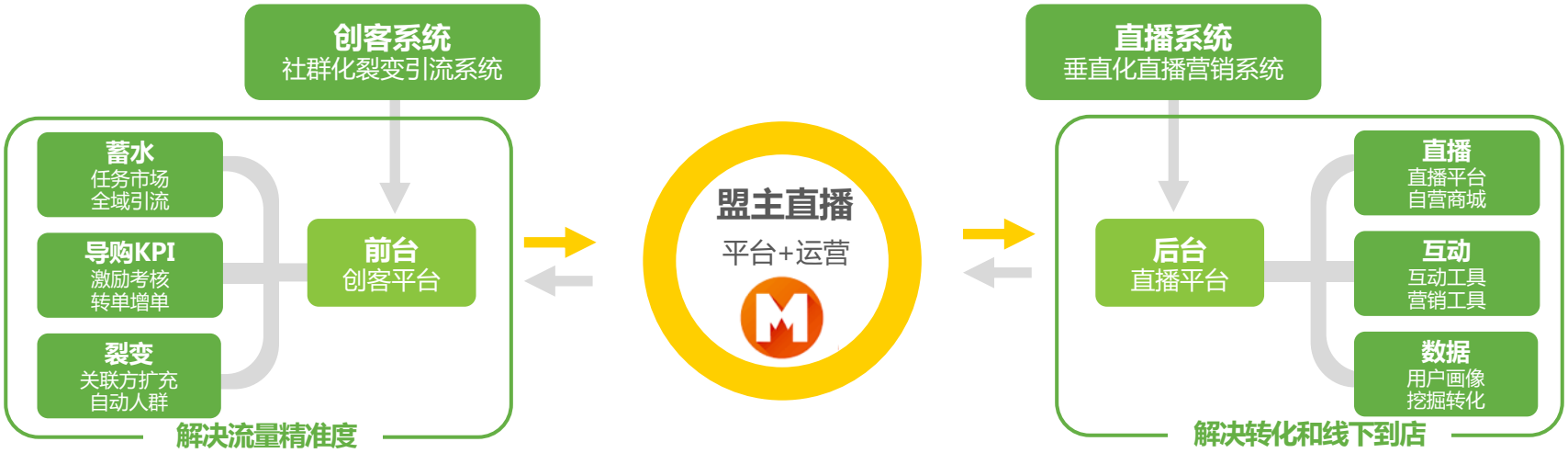
©2020.8 iResearch Inc.

私域营销典型企业案例

盟主：为汽车新零售打造的专属营销赋能平台

盟主直播是专注于直播营销领域的企业直播服务商。在直播服务的基础上，重新架构了业务商业模式，独创**KOC创客系统（社群化裂变引流系统）**，开发了**近百项产品营销功能**，帮助汽车企业和商家实现流量导入及变现。盟主直播**KOC创客资源包括**4S店卖场导购、汽车美容店店长、汽车爱好者和发烧友、其他可带货的KOC资源及第三方运营团队。基于对汽车行业相关从业者社交关系共享和挖掘，通过盟主创客平台数字化武装后的汽车行业从业者、导购成为精准流量引擎，**实现全域裂变，解决引流难题。**

盟主直播：汽车直播营销解决方案



基于对汽车行业相关从业者社交关系共享和挖掘，通过盟主创客平台数字化武装后的汽车行业从业者/导购成为**精准流量引擎，实现全域裂变，解决引流难题。**

盟主专业级的直播技术和丰富的线上营销互动功能将导购锁定的精准流量进行**高效触达和转化，并精准导流到线下门店**提升汽车4S店和经销商的销售获客和业绩增量。

来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

私域营销典型企业案例

盟主：一汽丰田汽车直播营销解决方案

受新冠疫情影响，2020年2月，中国车市整体销量加速负增长，对于进入“寒冬”的汽车行业来说，无疑是雪上加霜。在此情况下，**直播营销成为众多线下汽车经销商的翻身武器。**以盟主直播典型客户一汽丰田为例，2月29日，一汽丰田发起“爱在一起，丰与同行”直播活动，在线观看人数超过16万，直播期间在线购买达到1658台，全天订单量超过1800台。企业直播服务商的**直播营销解决方案则大大推动了汽车行业的互联网化速度**，为困境中的汽车企业提供增长新引擎。

盟主直播：一汽丰田汽车直播营销解决方案

活动背景

由于新冠状病毒的传播范围和影响力度，汽车行业线下集客渠道停摆，**汽车经销商难以获取销售线索和展开销售工作。**一汽丰田携手经销商伙伴直面恶劣环境，调动各经销商的积极性，拓展线上直播渠道。

独木不成林，一人不为众。一汽丰田组织华南大区百家经销商**合力举办直播云团购活动**，盟主直播为此次大型线上直播营销活动提供专业直播支持。

一汽丰田华南大区百店云团购直播营销



直播效果

16.2万次
直播观看人数

7.8万人
参与互动抽奖

1658台
线上订单数

来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

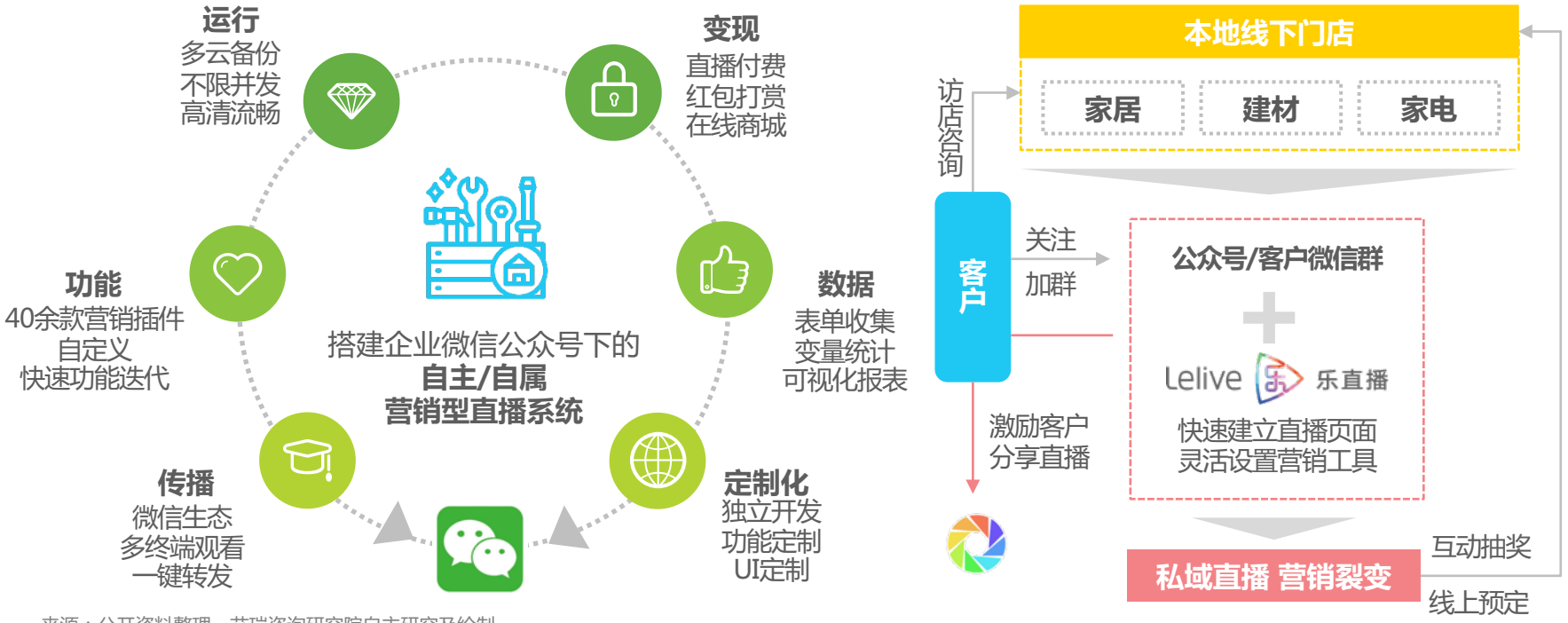
©2020.8 iResearch Inc.

私域营销典型企业案例

乐直播：让直播营销更简单

乐直播是以SaaS、PaaS系统平台为支撑，针对企业客户和用户打造的，集**直播、互动、营销、导播、数据**等功能为一体的**基于微信生态的直播营销系统。**对**家居、建材、家电**等在以线下渠道为主获取销售线索的零售行业，将直播接入到微信公众平台，进一步通过私域直播营销促进订单转化。在**营销工具方面**，提供多达40款直播间营销工具，助力企业变现；**产品定价方面**，乐直播可根据用户对营销插件的具体需求，为聚焦本地化营销的小型线下门店客户提供更为灵活的付费方案。

乐直播：微信直播营销解决方案



来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析 1
企业直播应用需求趋势分析 2
企业直播典型应用场景——培训直播篇 3
企业直播典型应用场景——私域营销篇 4
企业直播典型应用场景——数字会展篇 5
企业直播市场未来发展趋势 6

企业直播典型应用场景——数字会展

企业直播创新性玩法，数字会展趋势已来

伴随新冠疫情带来的线上直播热潮，众多线下难以开展的会议活动也纷纷尝试使用企业直播服务。**数字会展指的是**通过直播、VR等技术化手段，将传统线下的会议、展览会等参与人数众多的活动场景转移至线上，搭建虚拟场景，进行实时参与和互动的新型会展形式。数字会展具有的典型特征是：**1）用户规模大，并发量高 2） 直播方案定制化属性强 3）对现场的直播执行及服务要求高。**随着各行业的客户对数字会展这一新形式的接纳度上升以及企业直播服务商在技术和服务方面的提升，数字会展直播的细分应用场景将愈发多元，直播在这一场景中的价值也将得到放大。

数字会展的主要特征

线上会展

将实体展“平移”到线上，是对当下线下实体会展的补充

数字会展

进行全新的结构设计和流程再造，定制化要求高，推动会议展览的**商业思维革新**及**模式价值重构**

实体 → 虚拟

底层技术

利用**大数据、算法、云计算**等底层技术支撑，为平台客户进行赋能

视频技术

VR直播、虚拟抠像等新技术应用，突破时空限制，打造沉浸式体验

数字会展的主要类型

会



研讨类	宣讲类	其他类
有主持人、参会嘉宾、观众等角色，活动中设有提问和互动环节	宣讲为主，希望通过充分沟通互动筛选到合适的合作伙伴	其他可应用直播的大会型场景
峰会论坛	云招商	云签约
活动沙龙	云招聘	政府会务

展

消费展	贸易展	其他类
主要目的为直接销售，聚焦于**企业和消费者**之间的交流	交流信息、洽谈贸易，聚焦于**企业和企业**之间的交流	其他主题的展览形式的活动
车展	综合贸易展	文化艺术展
消费电子展	行业贸易展	……



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展中的直播应用流程

直播还原线下活动各环节功能，服务方案完整成熟

直播是数字会展的核心组成部分，其应用贯穿数字会展全过程，**数字会展直播对企业直播服务商的综合能力有较高要求。**完整成熟的数字会展直播服务包含以下内容：**会展前**，直播服务商与企业沟通确定执行方案，进行前期准备、预热推广和社群搭建；**会展中**，直播服务商提供直播推流、实时数据监测、现场技术支持等服务；**会展后**，根据企业需求，直播服务商进行直播后的数据复盘、内容整理以及二次传播推广等工作。

数字会展中直播的应用流程解析



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展之云端办会

云端大会无障碍沟通互动，跨越时空便捷高效

在当前新冠疫情在全球蔓延尚未减缓的情况下，对于许多会议活动来说，难以在线下一如往常举办。企业直播应用在**峰会论坛、招商会以及招聘会**等大会场景中，能够消除线下时间空间受限的困境，保障会议活动按时顺利开展，扩大参会人数和活动影响力。在执行方面，直播服务商能够根据企业的应用需求，提供包含**线上论坛、数字展厅、商务洽谈、直播营销**等多种定制化直播服务，还原线下场景的同时，给人带来**沉浸式的线上观看体验和耳目一新的视听感受。**

云端会议直播应用

云端峰会——前沿科技带来极致体验

- 线上虚拟会场妙趣横生，自由切换会场一览全局
- 海量用户在线实时互动问答，共享视听盛宴
- 实时采编精彩内容片段，全网渠道分发推广，提升大会影响力

云端招商会——“直播+”创新招商模式

- 突破人数、空间、展示形式的限制，降低操办成本
- 线上招商平台提供直播等多种沟通工具，视频留存可二次传播
- 招商模式由粗放变精准，云洽谈、云签约将持续存在

云端招聘会——人才企业线上高效匹配

- 直播“零距离”参观企业，吸引求职者，拉近距离
- 平台资源整合，便于企业统一管理，提高人才筛选效率
- 线上直播连麦面试，降低求职成本，为求职者争取更多投递机会

2020 世界人工智能大会云端峰会移动端效果



来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展之云端办展

云端展览会沉浸式体验，线上线下无边界联通

展览会型场景下，企业直播的应用帮助其**大大缩短供需交易链路，推动行业智能化升级。**以我国最大的展会广交会为例，近三年春秋季境外采购商到会人数同比呈持续下降趋势，而最新一届的广交会**拥抱数字化，搬上云端，**在国际航线近乎停运状态下为参展商家与客户提供**跨国家、跨时区**的线上直播及采买平台。通过新科技、新手段，数字化展览会将在企业直播服务商的主导下为观众提供**足不出户的沉浸式逛展体验，**还能通过技术手段合成虚拟直播背景，创造更加真实亮眼的直播效果。

云端展览直播应用

云引流	云展示	云互动	云洽谈
为参展企业提供**定制化的营销推广方案**，激活私域流量，利用线上渠道高效推广引流	充分运用图片、视频、3D、VR及直播等模式进行产品和服务等**多维度、便利化展示**	通过实时在线直播、自动化客服等互动技术，**实现交易双方的高效实时互动**	为供采双方提供**私密性强、安全性高的洽谈直播间**，支持多人、一对一等不同会议模式

线上线下融合办展，展会“数字化、智能化、创新化”

短时间内，大多数线下展会难以被线上模式完全取代，数字会展的价值在于**推动数字空间和实体空间的结合，推动会展生态体系的更新与成熟**

线上
打破时空间界限，降低成本，拓宽营销渠道，增强抗风险能力，丰富参展体验

线下
更多体验感和信任感，沟通交流方便、业务洽谈效率高

线上线下流量体验双向交织

线上

线下行为线上**数字化**：数字展厅、线上论坛、商务洽谈、直播营销

线下

线上服务线下**有形化**：人际交流、实物触摸、看样成交、联络感情

来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展未来发展展望

政策积极推进下，数字会展生态将持续蓬勃发展

数字会展不只是当前面对疫情影响的破局之举，而是技术发展的数字化转型必经之路。2020年4月，商务部办公厅发布的《关于创新展会服务模式 培育展览业发展新动能有关工作的通知》鼓励积极打造线上展会新平台，强调要推进展会业态创新，积极引导、动员和扶持企业举办线上展会。**艾瑞分析认为**，一方面，数字会展这一形式将由于技术普及、用户习惯养成而**在会议展览场景得到更加广泛的应用**，并为用户带来前所未有的数字体验；另一方面，数字会展产业链中众多角色方的**数据资源有望进一步打通和融合**，沉淀为行业数据资产，挖掘可以为各方所用的数据价值。

数字会展未来发展展望

虚拟VR会展

VR & 360 degree streaming

3D动画、AR实景、VR虚拟现实的应用将更加普遍，结合图文、视频和直播形式，为企业提供更加灵活丰富的形象展示和产品介绍方式。

用户能够使用第一视角浏览，也可控制虚拟人物在场景中自由走动，与其他参会用户实时互动，**参会逛展的趣味性和沉浸感都将更上一层楼。**



会展数据融合

Data integration



传统会展中主办、承接、服务、赞助、参展及观众等各方的数据信息往往自成体系，若能在数字会展中通过技术手段，**将包括直播数据在内的重要数据资源进行打通融合，形成会展数据库，价值不言而喻。**

经过大数据处理和分析，数据资产能够为企业与用户提供更加个性化、智能化的服务与决策指引。

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展典型企业案例

保利威：数字会展一站式解决方案引领行业风向

作为业内领先的企业级直播服务商，保利威在数字会展方面推出了**引领行业风向的一站式数字会展解决方案**，实践丰富，覆盖**线上虚拟实景发布会、展会、大型会议等**多种会展场景，提供包括**直播技术、直播策划、场景方案与拍摄制作等**一系列服务。结合保利威视频云直播产品及其稳健的直播技术后台，数字会展能够突破空间限制，触达更广泛的人群，确保数万人同时在线的流畅体验，带来融科技感与趣味性为一体的全新会展体验。

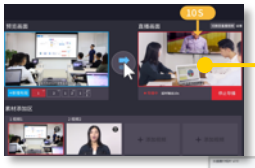
保利威&创业邦直播联合解决方案

从强化参与者之间的互动与即时关系出发
构建创投直播讲台上的线上社交生态



线上运营服务

- 直播小助手
- 多渠道邀请推广
- 直播间装修
- 观看条件验证
- 安全管控（延时备播）
- 软件技术运营保障
- 数据运营



延时备播，打造直播安全监控体系，杜绝隐患



借助数据进行用户观看行为分析和视频内容质量评估

直播活动执行服务

- 活动流程定制
- 嘉宾邀请
- 仪式环节策划
- 观众招募
- 线下创业邦媒体传播
- 场地布置
- 现场运维
- 直播拍摄执行



搭建绿幕场地支持自动场景分析抠像



现场运维保障直播顺利进行

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展典型企业案例

保利威：数字会展一站式解决方案引领行业风向

2020年6月9日-11日，创业邦首次以纯线上形式举办2020 DEMO CHINA创新中国春季峰会，**打造了一个集线上论坛、云路演、数字展厅、数字互动、直播带货于一身的数字会展。**3天内直播累计观看突破600万人次，每场直播人均观看时长达40分钟。**数字会展方案是保利威的直播技术、服务能力与创业邦在会展活动策划、内容生产方面的经验的有机结合**，伴随数字会展模式的普及与不断发展，未来双方将进一步深化合作，致力为企业客户提供更加优质的线上会展直播服务体验。

保利威&创业邦直播联合解决方案

创业邦2020DEMO CHINA春季线上峰会



定制化数字地图导航
聚合不同会展模块
可快速跳转至感兴趣的展位





高度还原真实
会展场景，
科技感十足

建立数字会展门户页面：将视频资讯、会客室、品牌直播间、在线商城模块融为一体

强化企业IP形象：实时设置品牌LOGO、直播间背景图、直播间介绍页等不同内容

还原线下不同场景：实现嘉宾演讲、专题对话、企业路演、评委打分等多种活动模式

直播数据沉淀分析：多种数据为演讲嘉宾提供可贵参考，帮助会务举办方优化运营策划

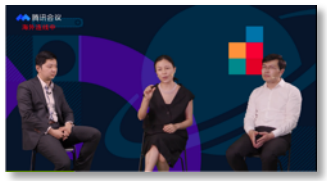
资源留存及内容二次传播：同步录制资源留存，可根据需要进行二次加工和传播推广



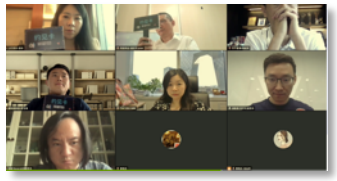
虚拟舞美、灯光搭建及大屏、主视觉、PPT播放、反投等



实现线下路演真实场景，嘉宾、PPT内容及反投同框，具备绝佳路演体验



虚拟技术实现异地及海外嘉宾同台对话效果，提升互动体验



评委实时连线，现场点评，提问及互动，线上示意发出线下约见卡

视觉冲击　沉浸体验 | **多地同台　时空无界** | **社群沉淀　转化提升** | **全域推流　海量观看** | **积极参与　深度交互**

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

数字会展典型企业案例

保利威：美迪康医疗会议直播解决方案

以保利威在医疗行业的典型客户美迪康为例，作为国内专业从事学术会议网站建设和学术会务管理的公司，每年**为超过1000多个会议**，50多万的参会代表提供服务。2020年新冠肺炎疫情期间，美迪康服务客户的大量线下会议延期或取消，保利威直播产品模块**强大的集成能力**及**稳定的直播技术**帮助美迪康顺利应对疫情时期临时增加的大量线上直播需求，还原医疗行业多种线下会议场景，保障各项会议顺利展开。同时，结合美迪康的行业用户群体，直播会议能够**在用户圈层快速传播扩散**，大大提升了会议的宣传效果和行业影响力。

保利威：美迪康医疗会议直播解决方案

保利威赋能美迪康医疗会议直播

自建视频服务器**成本高、执行复杂**

保利威提供**专业、定制化**视频云服务

会务通学术会议服务平台视频化

转码上传
视频存储
在线播放
数据收集
会议直播

合作深化 直播赋能

定制化产品灵活接入

实时技术服务支持

保利威视频云服务

云点播
灵活上传
安全防护
友好集成
……

云直播
高并发低延迟
全终端观看
功能完善
……

系统转接方便 功能相辅相成

直播在多种医疗会议场景中的应用



保利威为美迪康会务通平台搭建直播系统

直播系统**无缝衔接**会务通学术会议服务平台，满足多种医疗会议场景直播需求



医疗健康产业线上论坛　政策法规研讨会
医疗机构党建沙龙　医疗器械博览会
国际专家对话　治疗技术专题研讨会　……

保利威医疗会议直播服务优势

高清画质	1080P、4K、8K毛孔级清晰画质，满足特殊直播需求
稳定流畅	智能CDN分发节点，实现极速播放，秒级延迟
轻松集成	提供全端解决方案，简单集成SDK 后即可快速上线
配置灵活	自定义大会主形象及广告，实时自动切换，对接方便灵活
互动丰富	集点赞、留言、互动、弹幕等实时功能于一体，互动体验丰富
实时数据	准确实时查看会议直播数据，提供多维度自动化报表

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

数字会展典型企业案例

目睹：大型线上直播会议解决方案

目睹是国内领先的企业直播服务平台，产品体系包含企业视频云、视频制作云以及基础视频云。在大型会议活动直播方面，目睹基于行业应用场景打造直播方案，提供包括**直播策划、场景方案与拍摄制作**等一系列的现场服务。2020年初，目睹联合31会议出品31轻会产品，**为办会需求高的成熟客群提供了一站式的轻量级直播大会解决方案。**在2020年华为开发者大会期间，目睹在短时间内向客户提供了完整高效的大会直播解决方案，保障线上大会顺利举办。

目睹：大型线上直播会议解决方案

目睹&31会议联合解决方案



轻量级云端会议活动管理系统
轻操作、轻体量、轻投入

目睹直播通过与31会议活动管理**无缝集成**，共同为企业的线上直播活动管理提供产品支撑，实现了**从线上报名、云上直播及数据统计闭环管理**，助力企业疫情期间营销活动以及全年活动的有序开展，保持与客户的高度连接。

LIVE **建立企业专属直播间** → **云上研讨会** **多嘉宾互动** **……**

面向对数字化产品熟悉度高的成熟客群

一站式	简单易用	专属软件	高性价比
全场景	专业办会	可扩展	高集成

2020年华为开发者大会



华为开发者大会2020效果图

2020年3月27日-28日，受新冠疫情影响，华为开发者大会2020（Cloud）**首次以“云直播”方式在线上举办。**

开展直播	分发60余家	百万级	回收数十万份
百余场	专业媒体	在线观看	调研问卷

数据打通 促进互动

直播观看行为数据与华为云用户体系的码豆积分**系统打通**，鼓励观众通过观看直播与参与互动调研获得码豆奖励，**提升直播的有效触达率和留驻率**

视频快剪 二次传播

通过目睹**云拆条，云剪辑功能**，实现直播结束后快速生成精彩视频片段，用于华为云宣传团队的**二次传播**和观众**精彩视频回看**需求，扩大活动影响力和传播路径

双语切换 超高并发

配备海外观看直播链接，为用户提供**中英文界面**切换，承受**超高并发**和百万级消息弹幕压力，应用**敏感词过滤**保障直播环境

来源：公开资料整理，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业背景与现状分析 1
企业直播应用需求趋势分析 2
企业直播典型应用场景——培训直播篇 3
企业直播典型应用场景——私域营销篇 4
企业直播典型应用场景——数字会展篇 5
企业直播市场未来发展趋势 6

企业直播行业生态发展趋势

用户、企业及直播服务商三方共推行业生态成熟发展

疫情期间，各大企业都采取企业直播的形式来弥补线上业务的场景空缺，经此一试，企业直播价值显现。企业直播行业生态的健康成熟发展取决于C端用户和B端企业对直播长期且丰富的需求，以及直播服务商相应的技术和服务能力提升。直播**在C端用户的信息获取、休闲娱乐、购物决策等生活各方面将起到愈发重要的作用**；对于B端企业，直播的降本增效的显著优势将**吸引更多行业的企业应用直播，同时加深业务场景中的应用**；直播服务商则将**对行业特殊性和企业痛点有更加深刻的理解，从而有针对性地提供更加精细化、专业的解决方案。**

企业直播行业生态发展趋势

市场需求

宏观视角

企业直播的应用会**成为企业数字化转型的重要入口**，加速企业内部IT文化和工具文化的流行，帮助企业顺利进入数字化转型升级阶段

微观视角

企业直播的根本诉求依然是**开源节流和降本增效**，通过直播的应用，培养业务团队的战斗力，拓宽获客渠道以及促进客户成交转化

企业对直播的长期诉求将推动市场进一步细分成长

行业应用

行业应用广度：教育 | 汽车 | 金融 | 家居 | 医疗 | 餐饮

业务场景深度：人力 | 会议 | 营销 | 运营 | 电商 | 销售

企业直播服务专业化、成熟化

企业直播服务

在行业经验的积累和产品技术迭代下，企业直播服务将更加注重**垂直行业精专性**，深度契合特定垂直行业的直播需求

精专 **整合**

随着服务链条中的多方资源得到更好整合和利用，企业使用直播的**门槛将进一步降低**，获得更加**成熟、一体化**的直播解决方案

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业市场发展趋势

市场培育加速，促进企业直播服务高速、高质发展

从需求侧看，未来企业直播会朝着细分化和垂直化方向发展，应用的行业和场景会逐步丰富。然而“战疫”尚未结束，防疫常态化或将成为企业在中长期所面临的发展环境，因此**企业直播依然是企业面临突发事件时的重要抗风险手段，**对于企业数字化的转型升级意义巨大。**从供给侧看，**随着市场需求的增加，玩家也在增多，带动产业规模化的同时，也倒逼产业链各角色生产运作方式不断优化，最终达到直播服务提质增效的目的。

市场培育加速，促进企业直播服务高速、高质发展

需求侧

- **需求行业和需求场景持续深耕、拓展**

当前需求行业：金融、医疗、汽车、电商等
当前需求场景：培训、营销、会展等
未来企业直播将朝着**细分化、垂直化**方向发展，应用行业和场景更加丰富

- **需求程度迫切，应用价值高**

防疫常态化背景下，**企业直播应用习惯延续**，保障在突发事件前企业线上业务顺畅运行和发展，提升抗风险能力缩减企业向数字化转型升级的周期和进程



供给侧

- **玩家激增，产业规模化提升**

新入局者在持续满足需求的同时，带动产业规模化提升，加速生产方式转变，**促进企业分工协作精细化，快速响应和提质增效**

- **技术释放动能，拉动产品和服务创新**

新技术的发展增加了服务商为企业提供**交互性更强、内容更丰富的优质服务**的可能；直播服务既要满足低延时的即时沟通，还应实现低门槛接入各种终端

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 iResearch Inc.

企业直播行业业务发展趋势

直播服务与其他企业服务相辅相成，产生协同效应

作为企业服务中的重要环节，企业直播对B端客户的影响力和重要性正在不断增强。在这一背景下，企业直播服务商**以企业在多场景下的直播需求为核心，积极联动其他领域的专业服务伙伴，利用多方优势资源互补，产生协同效应，**为企业量身打造更加丰富完善的直播解决方案。当前，企业直播服务商已经与营销服务商、会务管理服务商等展开合作。艾瑞分析认为，未来，企业直播在**人力资源、数据服务等**更多企业服务领域可为企业带来的效益仍具有极大的想象空间。

企业服务市场中直播服务商发挥的协同效应



来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

©2020.8 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，才能更好地为您服务。

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