

周末
知了

揭秘付费问答

用姬十三的话说,“分答”真正实现了“躺着也能赚钱”的人生理想。王思聪靠着回答32个问题,就赚了20多万。这种仅靠回答问题就能赚钱的模式,又一次体现了互联网颠覆性的变革。不过,目前仍以“粉丝经济”“专家经济”发酵的“分答”到底能走多远?是否会昙花一现?

找人问个问题最高能花5000块

朋友圈付费问答 卖知识还是卖隐私

本报记者 张玉岩 张亚楠

回答了32个问题
“国民老公”入账23万

在近两周的时间里,朋友圈里流行一种“你付钱我回答”的付费语音问答模式,让许多人欲罢不能。这个语音付费应用来自于一个名为“在行”的公众号里面推出的名为“分答”的付费语音问答应用。

根据分答使用规则,用户在分答上划定自己可回答问题的领域,设置付费问答的价格,然后通过对其他人的问题的答复得到这笔钱,回答问题的方式必须是语音,时间被限制在60秒内;问者和答者共同创造好问题,如果你对别人的问题答案感兴趣,选择“偷听”也需要付费1元,提问者与回答者也可以分成。

“分答”中的答主,涉及到各个行业,有影视圈红人,也有科研大咖、网络大V、知名投资人等,每位答主根据各自不同的“身价”,设置回答问题的价格也各不相同。分答界面封面榜上,章子怡作为“答主”占据了封面一角,而要章子怡回答一个问题需要付费2929元,如果超过48小时没有回答,将按支付路径全额退款。

最有意思的是,提问者提出的问题如果勾起了大多数人的好奇心,答案还可以被偷听,而偷听者则需要支付1元钱,这1元钱将由提问者与回答者五五分成。

章子怡并不是在分答上最火爆的一位,“国民老公”王思聪,3000元一次的提问标价已够令人咋舌,随后就飙升到4999元。从开通账户,王思聪共回答了32个问题,已有5.09万人收听了他的回答,短短几天内就入账23万多。

记者尝试了一下,设置了1元钱的提问费,当有别人向记者提问时,微信自动提示,可以选择是否回答这个问题,通过语音回答完毕之后,账款显示“将于当晚打入我的微信零钱包”。不过,分答要收取10%的平台费,这就意味着落入自己钱包的只有0.9元,此外,一元的偷听费中,也需要收取10%的平台费。

“分答”并非是付费问答领域第一个吃螃蟹的尝试,在网上搜索“付费问答”关键字,“略晓网”“找答案”以及课业辅导等线上课题已经成型。在“分答”正式上线前一天,知乎网CEO周源在“知乎

盐Club”也发布了新产品“知乎live”(知乎直播)。同样是实时问答平台,答主可以创建一个live,它会出现关注者的信息流中。用户点击并支付票价(由答主设定)后,就能进入到沟通群内,答主和其他用户便在群内开始问答沟通。

碎片化的知识 是可以变现的

记者了解到,“分答”制作者“在行”是果壳网的子公司,于5月14日正式上线,而果壳网对其的定义是知识分享平台。作为果壳网、在行创始人的姬十三(嵇晓华)自己也在“分答”上开设了账号。不少人通过“分答”平台,提问了姬十三一些问题,他也透露了一些自己对于“分答”的看法。

姬十三认为,“分答”的上线让人们发现,碎片化的知识同样是可以变现的,而这在以前是不可想象的,往常人们认为只有系统化的知识才能收费。同样,人们还认识到情感的、人格化的知识更有价值,比干瘪瘪的文字知识更有吸引力,更有魅力。同样,这种没有任何门槛的问答,会造就一批知识网红,他们依靠头脑中的智慧,依靠跟人沟通,就能实现财务自由,这改变了一批人的生态。

曾经有人问姬十三,自己的提问被别人偷听,那自己是不是也可以跟着赚钱?“分答”仅靠提问就能躺着赚钱,这科学吗?

在姬十三看来,“分答”发明了一种全新的机制,使得提问变成各种关系中非常重要的推动力,提问变成了源泉、播种机。姬十三说,在回答这个问题之前,他只是通过提问就赚了100多块钱,“我终于实现了躺着就可以赚钱的人生理想”。

而通过提问也可以赚钱是一件十分有意思的事情,姬十三说,名人一般会收到很多问题,他自己就收到了100多条提问,想要被选中,提一个好问题就十分重要。而很多人在向名人提问之前,不假思索,或许通过深入了解一个人,提一个角度别致,回答也很有意思的问题,才能获得更多人的关注,也能赚得更多的钱。

同时,姬十三认为,网络大V和明星能获得更多的注意力是十分正常的现象,不过“分答”平台的兴起,也是一个机遇,或许一批人可以借助这个平台成长为网络大V、知识网红。

此前,姬十三在接受其他媒体采访时,曾表示“分答”创意的上线,是团队头脑风暴的结果,目前,中外都没有这样的产品。姬十三认为,“分答”这样一个创意的出现,依靠的是“在行”在做知识的变现时的长期积淀。

共享的是八卦 而非知识

知名新媒体观察者魏武挥认为,分答等付费问答平台的确是共享经济,但并非知识的共享,而是八卦的共享。真正专业的知识问题在分答上火不了,因为没有那么多“偷听者”感兴趣,提问者、回答者就没有可观的收入。另一方面,60秒的回答时间设定也几乎排除了专业问题的回答。

魏武挥介绍了作为一名新媒体、互联网专家试水分答的感受。他在分答上看到了两个提问向自己的专业问题,一个问他对众筹的看法,一个问他互联网区块链的看法。他选择了众筹这个问题,因为提问者是个熟人。但他在语音里就说了一句话:“咱们线下聊。”另一个关于互联网区块链的问题他没有接。

“因为这些专业问题要说清楚一分钟以内根本办不到。”魏武挥说,这种短平快的回答方式更适合八卦、娱乐。

而拿付费问答和目前大火的直播平台作比较,魏武挥认为,两者逻辑的相同之处是卖的都是互动。直播平台,大家看是主播和围观者的互动,没有弹幕就没有直播。而在分答上,最火的问题是木子美对王思聪最喜欢的“啪啪啪姿势”的提问。偷听者有一万六千多,那木子美作为提问者就收入了大概八千块,扣除提问所花的三千元,还能赚五千块。

知名IT评论人Keso也认为付费问答平台上真正能赚钱的不是真正分享知识的专家:“如果真的有行家通过频繁密集地出卖时间赚到了钱,我估计它就变成了另外一种东西,既不是分享经济,也不是工作平台,我也不知道该叫它什么,我只知道它一定会被心理按摩师、情感专家、创业导师、职业规划师、养生大师之类的万能行家占领。”

不过,魏武挥认为,尽管不是真正的知识平台,这种付费问答平台也是有前途的。因为《人类简史》里说过,八卦是构建人类文明很重要的一步。

1.共享经济让信息有了变现能力



请问作为亚洲首富的儿子,您的人生还有什么买不起的?

¥3000



王思聪

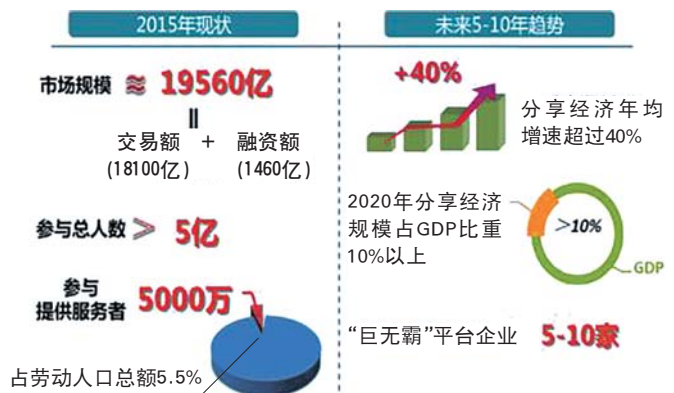
1元偷偷听 45"

1天前

11485人偷偷听 502人呵呵

回答:从正常可销售的东西这个定义来说,我的身价应该是没有什么买不起的,但是从哲学角度来说,很多东西可能是不销售的,比如说自由啊爱情啊尊严啊,像这些,从定义上是买不到的。

2.在中国共享经济有多火?



3.中美共享经济规模对比



相关链接

“分答”是窥视经济还是共享经济?

行业精英、明星、网红利用业余时间将自己的“知识”变现,分答等平台的这种模式被称为知识领域的共享经济。而共享经济可算是这些年来互联网经济领域最火的词汇。

共享经济是指通过整合闲散物品或服务者,让他们以较低的价格提供产品或服务。供给方在特定时间内让渡物品的使用权或提供服务,获得一定的金钱回报;需求方不直接拥有物品的所有权,通过租、借等共享的方式使用物品。在共享经济中,互联网的作用就是搭建起一个平台,连接数量庞大的资源拥有方和需求方,解决社会资源不平等、信息不对等的问题。

目前,大家最熟悉的共享经济案例应该是类似滴滴的打车软件。打车软件把无数有闲置座位的私家车主集合起来,车主把自己车上闲置的座位暂时出租出去,打破了出租车公司的垄断。这样,车主可以赚一些外快,乘客也可以用更低的价格享受出租车服务。

除了打车软件,共享经济

的代表还有住宿领域的Airbnb,Airbnb意为在空中的“bed and breakfast”,模式是帮助用户通过互联网预订有空余房间的住宅(民宿)。Airbnb在住宿业内异军突起,预订量与房屋库存开始比肩洲际、希尔顿等跨国酒店集团。

而知名博主俊世太保认为,分答和知识分享完全没关系,它更像窥探名人隐私的一个平台。这和当下视频直播上各种女主播大受屌丝追捧,本质上没有任何区别。

俊世太保看到,分答平台上,医院著名医生、企业高层、健身教练及营养师等各个行业的精英们虽然占据了大部分,但使得这个平台迅速发酵的是明星、网红、大V们。正是王思聪与网友互动中的各种回答引爆了分答平台。这背后其实是窥视的经济,窥视与被窥视就像是一对孪生兄弟,一方面许多人的内心深处有展示自我的“心瘾”,另一方面许多人又渴望窥视他人的生活甚至隐私。

本报记者 张玉岩 张亚楠