



上图：4月19日，“马老师”为湖北特产“直播带货”。

放，据统计，当时在国内提供直播服务的厂商超过了200家。

但热闹过后，在市场空间有限的情况下，参与者过量涌入的后果就是短兵相接，最终碰到“头破血流”。尤其是中小平台在技术、人才、资金、品牌、流量和运营等各方面远逊于头部平台。

当时，很多人提出，小平台必须在垂直领域做出差异化内容才有出头的可能。但差异化并非易事，对更新换代极为迅速的行当而言更是如此。大部分游戏的垂直领域受众稀少，远不足以支撑如此细分的平台。

2017年，整个直播行业进入兼并整合期，游戏直播则正式确立了“两超多强”的竞争格局：斗鱼和虎牙两大平台双骑绝尘。

这一年，中国游戏直播行业用户规模2.7亿，而斗鱼和虎牙披露的同期MAU（月活跃用户）分别为1.13亿和0.83亿，仅以月活用户数除以全行业整体用户规模，占比都在30%以上。

紧接着，2018年5月，虎牙登陆美股，成为国内游戏直播行业的第一家上市公司。2019年4月，斗鱼递交美股招股书。

与此同时，一些直播平台黯然退场——2018年11月，曾有过不少知名主播的全民直播停止运营；2019年3月，一度因王思聪而为人熟悉、风光无限的熊猫直播因资金无以为继而倒闭。

但从去年开始，哔哩哔哩（B站）对于网站下直播业务的引流与投入也愈发明显。鉴于自身视频网站的特性，大量主机游戏up主（指在视频网站上传视频音频文件的人）既制作视频，亦直播玩游戏，从而为网站积攒了一批忠实观众。这也是B站在游戏直播的巨头竞争中拥有的独特优势。

经历洗牌后，处于黄金时代的游戏直播从“鱼牙对峙”迎来了“三足鼎立”。而越发正规化的直播内容，使得资本插上了翅膀，游戏直播也终于实现了从早期“赔本赚吆喝”到逐步盈利的转变。

如何成功出圈？

只不过，黄金时代并不意味着这一行业遍地“黄金”。相反，一切

愈发规范，在行业“蛋糕”没有变得更大的现实面前，“一夜暴富”与“意外走红”的故事变得越来越少。

游戏直播带货最早可以追溯到2012年。一个号称“英俊上单董小飒”（本名：董伟）的游戏主播横空出世。彼时，游戏直播在当时仍然主推“秀场”的YY直播无疑是个新事物。

当董小飒一边喊着“英俊上单（英雄联盟游戏中的一个位置），××全场”的口号开始直播打游戏，一边推销着自己的淘宝店，让人眼前一亮。作为最早在游戏直播中卖肉松饼的主播，董小飒也得以被称为“饼王”。后来的几年间，不少游戏主播纷纷效仿这一模式，在直播间和游戏视频中挂上淘宝链接卖起了零食。

然而，“饼王”自始至终只有一个，真正通过这种方式变现的风毛麟角。绝大多数游戏主播卖零食，只是和厂商合作，以自己的名气为这些厂商引流，然后从中分成。但作为“第一个吃螃蟹的人”，董小飒后期拥有了自己的零食厂。这种盈利模式，使得其他同行难以望其项背。

右图：作为游戏主播的PDD成功出圈，登上《吐槽大会》。

