

# 雪球访谈

站上直播风口，陌陌能否起飞？

2016年09月20日

雪球

聪明的投资者都在这里

## 免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

## 版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



# 访谈嘉宾



刘志超

## 访谈简介

\$陌陌(MOMO)\$于8月16日公布了2016年第二季度及上半年财报，截至6月30日，第二季度净营收为9900万美元，同比增长222%；净利润1540万美元，同比增长804%，这是陌陌上市以来持续六个季度实现盈利。本期访谈

值得注意的是，陌陌二季度财报中最亮眼的营收依然来自直播业务，为陌陌贡献了5790万美元，在总营收9900万美元中占比超过58%。

那么当下火热的直播前景如何？与映客、花椒等直播平台相比，陌陌有何优势？陌陌未来想象空间有多大？目前股价是否合理？本期访谈我们请到了雪球人气用户、陌陌投资达人@刘志超来与大家交流探讨，童鞋们速来提问吧~

[\( 进入雪球查看访谈 \)](#)

本次访谈相关股票：陌陌(MOMO)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

[问] 未知数：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：陌陌直播对MAU会有拉动作用么？来陌陌看直播的用户和之前陌生交友的用户重叠度高么？侧重直播会不会反而给了探探这类新陌生交友app生长的机会？

[答] 刘志超：

无论是从财报数据还是从实际观测情况来看，都能看出直播对陌陌MAU拉动有非常明显的作用。

看直播的用户绝大多数都是陌陌原有的用户，倒是一些主播是新注册的用户。

陌陌现在推动直播其实非常契合本身的社交气质，既拓展了用户的社交结点，又提高了用户体验。用户可以通过直播认识新的关系，不只是观众结识主播，也可以观众结识土豪，甚至观众结识观众，提高用户体验体现在，一方面解决了土豪用户发挥经济优势结识美女的场景问题，另一方面增加了用户的真实性，避免了照骗的伤害。

我觉得陌陌发展直播不仅不会给探探更多的机会，反倒会让它们更加艰难，搞不起直播的交友app可能真的会死。

[问] 简单500：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：当前的直播似乎没有什么吸引力啊，看了几次就完全没兴趣了。大都都没什么内容的。之前很多主播都是玩性感暴露，但现在国家监管加强，以后估计看的人会越来越少了。您对这个问题怎么看？谢谢！

[答] 刘志超：

不是每个人都喜欢玩游戏的，玩游戏的人也不一定会喜欢玩某一个类型。你个人的喜好不能代表其他人。国家监管加强对于直播平台来说是件好事。如果直播内容以性感暴露为主，那么用户群体可能不会走向大众化。

[问] 薄荷小镇：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：直播对一个人来讲，算是什么需求？

[答] 刘志超：

看直播对于大多数看得起赏不起的用户，是一种休闲娱乐需求；对于打赏的起的用户，又满足了虚荣的心理需求，与实际的交友需求。

除此以外，看直播其实还满足了所有人潜意识里的窥视欲。假如主播站在你面前对你聊天或者表演，你可能浑身都不自在。但你处在一种看得到主播，而她却看不到你的场景中，这时你就会非常自在。如果你看过希区柯克的《后窗》，就明白我说的是什么意思了。

[问] 小股童：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：基于LBS陌生人社交的平台，在移动端，陌陌具有天然的流量优势，momo能否成为直播界的腾讯？

[答] 刘志超：

陌陌的流量优势是这么多年积累下来的结果，并不是只要贴上lbs交友标签就自然能获得的。在中国的互联网世界中，陌陌是一个独特、成熟并站定位置的产品，并不是其他公司第二。话说回来，如果仅仅成为直播界的腾讯，想象空间也不大。

[问] 次幂：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：与映客、花椒等直播平台相比，陌陌有何优势？

[答] 刘志超：

陌陌与映客、花椒相比，做直播最大的优势是流量和用户都来自内部，而映客和花椒还在砸钱买用户阶段。目前整个中国互联网流量重估的环境下，优势就很明显了。

其次，陌陌做直播是协同原产品的气质作战，映客和花椒是单独开辟一个战场。在实际运营中用同样的力，获得的效果肯定有差。

最后，陌陌这家公司的气质更适合做娱乐社交，很难想象前几天搞花椒之夜时穿着T恤休闲裤一副it男打扮上台的周教主能把这么一种娱乐化十足的产品做好。

[问] jiancai：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：陌陌的用户来源还有没有大的增长空间，比如可以精确配对的化，世纪佳缘的相亲用户会不会来陌陌试试？

[答] 刘志超：

直播给陌陌提供了一个打开用户天花板的机会，如果产品气质和标签能顺利改变的话。但这里的用户增量除了普通交友需求外，大概率不会是来自婚恋市场，而更可能

是休闲娱乐市场，如看综艺节目的、看剧的、玩休闲游戏的。

[问] 玩石：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超 说：请问陌陌的直播和微博直播有何异同？微信有没有可能在附近的人或摇一摇里面加入直播？谢谢

[答] 刘志超：

陌陌直播和微博直播最大的区别有两点，一是社交，在微博直播间里你是不能点其他用户的资料查看并关注的，而陌陌可以；二是距离，你不能通过距离这个维度来筛选主播，也看不到正在直播的主播和你距离多远。

微信是一款非常推崇简洁的产品，以张小龙的风格大概不会愿意在微信上做直播。即便添加了直播功能，也很可能只是一个二级入口。腾讯花了那么多真金白银买来的京东只是给了一个二级入口。二级入口搞别人的一级入口，想赢也难。再者腾讯投资了很多直播平台，没必要自己另搞。

[问] 挪威的克朗：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超 说：赚的差不多了，考虑一下收手减仓？还是坚定认为市场没有完全挖掘体现价值？那么预期剪刀差在哪里，差多少呢才能到达心理价位？

[答] 刘志超：

是否减仓和自己赚多少没关系，主要看陌陌在推动直播的过程中，盈利与用户活跃度是否良性增长。预期偏差在于大多数人依然对陌陌持有偏见，及低估了直播对社交与休闲娱乐市场的影响。

[问] 羽柚：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超 说：你觉得\$陌陌(MOMO)\$和\$世纪佳缘(DATE)\$整合或者深入合作的想法靠谱吗？@吴琳光

[答] 刘志超：

不靠谱。

[问] 无本买卖：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：现在陌陌还能上车吗？目标有多高？

[答] 刘志超：

股票就在那里，任何时候都能上车。目标价自己判断。

[问] 不明真相约群众：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：老师好，直播作为一种工具正在迅速走进生活，上周孩子老师开始用直播讲试卷，全年级家长火速脑补直播，想象空间巨大。二个问题：A股有概念股吗？无耻腾讯微信如果开始直播，别人还有希望吗？谢谢

[答] 刘志超：

A股的昆仑万维有投资映客，网宿科技是给直播平台卖铁锹的。腾讯如果在微信里给直播开了入口，会对借助腾讯朋友圈传播的直播平台造成较大影响。对以原有用户为主，自有流量为主的直播平台影响不大。

[问] 王海天：

关于\$陌陌(MOMO)\$，对@刘志超说：从IPO到现在，你是如何给陌陌估值的？

[答] 刘志超：

我是先看懂了陌陌的商业模式，看到了用户足够的粘性和付费意愿后，才决定投资陌陌的。看懂商业模式是投资中第一重要的事，其次再谈估值。

具体到陌陌，IPO之后的它属于还不会赚钱的社交网络，那个时候买其实买的就是它以后学赚钱的能力。粘性和付费意愿有的话，即便没有直播也有其他货币化的路径会冒出来。如果以IPO之后的股价和公司盈利能力估值，那当时的陌陌估值不低，但如果以直播后爆炸的业绩来估值，即便现在处于历史高位，估值也便宜。所以凡事都以估值为先来看的话，可能是投资的一个误区。

(完)

以上内容来自雪球访谈，想实时关注嘉宾动态？立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧！

没别的  
就是比人聪明。



雪球

聪明的投资者都在这里