

雪球访谈

Q1财报亮眼，李学凌重回CEO，YY前景如何？

2017年05月18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



加拿大棕熊

访谈简介

\$欢聚时代(YY)\$5月16日欢聚时代宣布，公司CEO陈洲因健康原因提出辞呈，此辞职即刻生效。与此同时，欢聚时代董事会主席李学凌将接替临时首席执行官一职，从欢聚时代CEO岗位退下来9个月后，欢聚时代董事长李学凌又重新回归到CEO岗位。本期访谈我们请到了美股达人@加拿大棕熊来与大家聊聊yy~

欢聚时代2017年第一季度净营收为22.670亿元，较上年同期的16.493亿元增长37.4%；归属于欢聚时代净利5.432亿元，较上年同期2.083亿元增长160.7%。其中来自YY直播营收16.748亿元，来自虎牙直播营收3.826亿元。

那么怎么看本次李学凌重新回归CEO？Q1业绩是否足够亮眼？速来提问~

([进入雪球查看访谈](#))

本次访谈相关股票：欢聚时代(YY)

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] 想做实力派：

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：虎牙7500万A轮，估值是否过低？引入平安对业务发展，有什么帮助？

[答] 加拿大棕熊：

虎牙A轮没有公布出让股份比例，按市场对斗鱼最近融资12亿的估值做参考，我的期望是出让10%股份，这样虎牙估值为7.5亿，如果是这样，还算合理，最近市场A股估值下移，加上母公司估值不佳，A轮引入平安，没有BAT加入，没有之前传闻的阿里，反映了李学凌一贯的思路，独立自主，李学凌早年在腾讯胡萝卜加大棒的攻势下都没有依附。平安是资本市场主要玩家之一，也有很多资源。平安在最知名的汽车之家和上海家化上一胜一败，不过虎牙并没有出让控股权，所以目前只能看出财务投资。虎牙最近发展非常好，虎牙在王者荣耀为主的手游上打了翻身仗，注意这是在市场最喜欢的移动端。映客和陌陌在移动端对YY形成了威胁，虎牙在移动端反击斗鱼。管理层预期今年营收翻番达到16亿，注意这仅是在没有大幅投入的情况下的预期。学凌回来，可以预计在虎牙上会有持续的大动作，非常期待。

[问] ChineseDream：

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：雪球去YY访谈吗？建议李学凌学下陈洲，多点参加公开的演讲，释放点信心出来，然后把股票的价值提上去吧。

[答] 加拿大棕熊：

资本市场上有领袖型的马云，也有闷骚型的丁磊，喂自己袋盐的帅哥陈欧也没能挽救聚美，唐岩的高调如果陌陌没有漂亮的财报也是没有用的。企业最关键的还是业绩和前景。

李学凌有自己的个性，还是做好自己吧。股票价格最终会follow价值，最近YY走势相比近两年明显转强，底部稳步抬高，上市通道明显，财报日深V拉回，YY现在在以30%的增长，10倍的估值，坐在娱乐和游戏两座金矿上，流量春节触底后快速回升，2017年潮水退去，市场主要玩家所剩无几，YY仅仅回归正常估值，参考行业地位远不如鸡的天鸽互动PE30倍也有至少有1-2倍的空间。

[问] Aslingch：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊说：棕熊老师好，您能对比下yy陌陌快手一直播映客吗~yy属于比较早期的直播平台，但现在好像看不出来又什么明显优势？

[答] 加拿大棕熊：

互联网公司本质上都是“流量加变现”，流量越来越贵。YY靠YY语音工具引流，娱乐直播变现。陌陌是天生自带流量，直播变现。映客砸钱买流量。短视频去年由快手走红，成为2016-2017风口，陌陌和今日头条高调加入，头条和快手这两天开始了新一轮的撕逼。短视频本质上是做引流，李学凌回来除了虎牙外，预期在短视频上也会发力。

[问] 耗耗888：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

如何理解直播？我试图尽可能简单描述一下。直播是一种视频互动娱乐方式。

1.娱乐直播首先对传统电视行业是一个代替和补充的关系，主播生产内容，观众收看，如果上YY客户端，主要的门类还是电视上常见的脱口秀、唱歌、跳舞，户外还有广大屌丝最爱、国产原创MC喊麦。当然电视剧和新闻联播没有，不是不做，一个原因需要砸钱，再一个广电局为了维护自身主流地位，是不允许的。

[问] 耗耗888：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

2，最精彩的当然是“互动”两个字加上互动，就满足了广大吃瓜群众最广泛、最深刻的需求，寂寞经济、群体归属感和认同感。

[问] 耗耗888：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

3，加上视频互动后，大大拉近了网红（明星）和粉丝的距离，（随便提一下，社交产生不了大规模的消费，很难想象你会持续打赏你的朋友，但粉丝会，粉丝这个群体本身就包含着情感和非理智）

[问] roxettezy:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：听说yy宫斗，现在算结束了吧？再做不好是不是得雷军来，学凌走人？

[答] 加拿大棕熊：

谈不上宫斗，雷军的梦想和精力100%在小米。李学凌一直是创始人大股东董事长，陈洲是他一手提携起来，主要还是理念不同。

[问] 耗耗888:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

打字太慢，想到哪说到哪吧，YY的各种年度、头条活动，由于粉丝游客的参与，富豪的领头，也很像真人版的大型网游。

[问] 耗耗888:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

互动娱乐直播这个行业是最先进的娱乐方式，在一片“low”的质疑中成长壮大，（快手出来后，没人说YY low 了）参与的公司都取得了巨大收获。行业具有广泛的前景。

[问] 耗耗888:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

YY的护城河就是在YY的5年先发优势下身经百战的庞大一线主播群体（YY签约金牌艺人），想想湖南卫视的护城河是什么？陈洲认为，PGC内容质量是最终决定因素，不管千播大战如何砸钱，通过各种方式倒流量，可能会热闹一时，但最终让人留下来的还是主播提供的内容、营造的气氛，游客能找到快乐，找到归属感。YY对头部主播的呵护、帮助有目共睹。每个大主播背后都是强的粉丝团和土豪。主播的成长需要时间和历练，何灵和汪涵也不可能靠短期砸钱砸出来，需要积年累月的打磨和自身的努力。

这也是YY在没有做市场推广情况下仍然保持不错增长的原因。

[问] 耗耗888：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊：

另外补充一下关于游戏直播，本质上就是体育直播，如世界杯、NBA之类的，会有大量的流量，也是非常有前景的朝阳行业，所以说YY是坐在了两座金矿上

[问] 阿企：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：yy移动端会慢慢有起色吗？

[答] 加拿大棕熊：

YY在PC时代成长壮大而来，客户端各种功能，做得很重，手机直播视频还是横屏为主，管理层在财报是提到重新打造ME，腾讯在移动端没有将QQ转型，微信重起炉灶，是不错的思路，不过微信成功最主要的还是靠QQ导入。YY的移动端也一直在改进。

[问] 心远Z：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储

备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊：

YY不用计算器就能看出极度低估，Q1营收为人民币22.67亿元,合美元3.4亿，净利润为人民币5.43亿元，约合美元8200万。市值不到30亿

简单对比一下微博，微博一季度营收1.992亿美元，净利润4690万美元，市值155亿。

也就是说YY营收和利润碾压超过微博70%的情况下市值不到5分之一。

当然不同行业，但微博这一轮起来其实最开始也是靠加入直播，推出一直播开始的。

[问] 心远Z：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊：

林奇说过，市场的偏见有时候会持续很长时间，股价短期受很多因素影响，市场对YY的估值是给的一个淘汰公司的估值，和YY 2016年面对众多对手、在没有做如何市场营销的情况下做到30%增长的实际情况是严重脱离基本面的。对于我来说，只要YY基本面没有恶化，安心持股就好了。

[问] 心远Z：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，

进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊：

回复@永不做空：YY的渗透率要小很多，但是直播流量的价值是微博流量价值不能比的。//@永不做空：回复@加拿大棕熊：微博每天都在用 yy都不知道是干嘛的

[问] 心远Z：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊：

如你所言，YY财报质量非常高，带宽成本占比持续减少。所以利润增长大幅超过营收增长，当然李回来后会预期会加大投入，2017利润率会低于Q1

[问] roxettezy：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：从执行力和战略眼光来看，陌陌似乎要远超yy. Yy会坚持明星主播差异化的策略吗？

[答] 加拿大棕熊：

陌陌也是我喜欢的企业，我也长期持有陌陌，陌陌 VS YY，时间还太短，胜负尚早，另外直播市场足够大，容得下两家企业共同发展壮大。两家目前一个抓内容，培养明星，一个继续推社交概念，偏重长尾。

陌陌Q1还没出来，从Q4对比看，陌陌营收2.461亿美元，不如YY的营收24.84亿（3.73亿美元），利润9150万，超过YY8240万美元。两者基本上以及属于同一个量级的公司。

陌陌市值目前是80亿美元，是YY的2.6倍。总的来说，唐岩坚持陌陌的社交属性，所以陌陌是赚着直播的钱，享受着社交平台的估值。YY是做着高毛利、轻资产的直播生意，享受着银行业的估值



[问] 耗耗888:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：请教棕熊老师，yy的护城河是什么？直播公司的护城河是什么？

[答] 加拿大棕熊:

回复@嘉陵江疯：所以YY不会去做传统的体育行业，游戏直播市场非常大，而且游戏直播平台会在新手游推广中占据越来越重要的位置。//@嘉陵江疯:回复@加拿大棕熊:但体育直播的版权采购成本是YY能够承受得起的吗？据我所知YY LIVE现在拿得出手的体育直播版权就是CBA，而国内的乐视体育以及国外的ESPN都背赛事直播版权成本压得不要不要的。

[问] 心远Z:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊:

回复@老店：可笑的是，对直播天花板的质疑只适用于欢聚时代，陌陌营收大部分来自直播，没有人担心直播的持久性



。另外市场怀疑YY增长前景的同时却并不担心行业地位和增长远不如YY的天鸽互动的前景，最近天鹅互动在港股市场走势强劲，PE30， 估值溢价达到了YY的3倍！ //@老店:回复@心远Z:大家都觉得直播难以持久，也许真的是偏见。就像对重度手

游一样。直到网易的西游、阴阳师，腾讯的王者出来后才转变看法。

另外，也可期待虎牙、狼人杀说不定有惊喜



[问] panther:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

李学凌早期目标是做一个十亿美元的公司，一不小心做到了50亿，当然现在又回到了30亿，对比一下李（1973年生）和唐岩（1979年生），很有意思，都做过网易的总编辑。李学凌2005年创立多玩(欢聚时代)，唐岩2011年创立陌陌，说李学凌是唐岩的前辈也不为过。看到晚辈在自己开创的领域超越自己，个中滋味



。离开CEO九个月就杀回来，一个是旁观者清，同时在Bigo Live推广做得非常成功，一定是积累了一肚子的理念，回来付诸实施。没有人比李学凌更想做好YY。

[问] 心远Z:

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播，带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量，是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势？如果答案是肯定的，这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长，现金流高于盈利，进行各种新模式试错，研发费用稳定，无论从pe，peg，现金流折现，还是项目储备，都应该给到高估值，而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么？ 3. 公司去年公布过回购意愿，但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗？是为了今后防股灾的准备？还是有其他打算？

[答] 加拿大棕熊：

回复@阿企：这种低估是罕见的，两年之类，YY大概率重新成为中概股最耀眼的明星！投资就是这样，独立思维最重要



@不明真相的群众//@阿企：回复@加拿大棕熊：yy目前只有11pe，在增速35%以上的互联网公司里可能是最被低估的。

[问] 心远Z:

关于\$欢聚时代(YY)\$, 对@加拿大棕熊 说: 有几个问题想请教大熊。 1.作为游戏直播, 带宽费用是最大的开支。由于 YY live有着巨大的带宽采购量, 是不是在带宽采购费上为虎牙带来了节约优势? 如果答案是肯定的, 这可能是优于单纯电竞直播平台如斗鱼的护城河所在。 2. 每年30%以上的增长, 现金流高于盈利, 进行各种新模式试错, 研发费用稳定, 无论从pe, peg, 现金流折现, 还是项目储备, 都应该给到高估值, 而较长时间市场只给与10pe。是在担心什么? 3. 公司去年公布过回购意愿, 但迟迟未有动作。有了解管理层的想法吗? 是为了今后防股灾的准备? 还是有其他打算?

[答] 加拿大棕熊:

回复@roxettezy: 基数不同, 按陈洲的说法, YY占据了2016直播市场营收半壁江山(80亿/160亿, 也有说200亿的), 指望YY营收每年翻倍是不可能的, YY头两年也是每一季都是3位数的同比增长率。陌陌的增长也会逐步放缓。//@roxettezy:回复@加拿大棕熊:不能单纯比利润, 是不是还要考虑增长速度。比如陌陌按年利润增长是六倍。。。

[问] panther:

关于\$欢聚时代(YY)\$, 对@加拿大棕熊 说: 李学凌回来会给yy带来哪些变化? YY未来的战略方向是啥?

[答] 加拿大棕熊:

YY的2017战略方向一个是迅速做大做强虎牙, 一是开始注重营销推广YY娱乐(短视频, Me), 做强深耕主业, YY印象中除了前几年和湖南卫视做过一期快乐男声的推广, 再就是最近也是和湖南卫视做的欢乐狼人杀的推广, YY市场营销相对竞争对手简直就是空白, 做到今天直播市场老大, 可以说完全是靠口碑发展起来的。这也充分说明了YY所处行业的幸运和竞争力//@加拿大棕熊:回复@panther:李学凌早期目标是做一个十亿美元的公司, 一不小心做到了50亿, 当然现在又回到了30亿, 对比一下李(1973年生)和唐岩(1979年生), 很有意思, 都做过网易的总编辑。李学凌2005年创立多玩(欢聚时代), 唐岩2011年创立陌陌, 说李学凌是唐岩的前辈也不为过。看到晚辈在自己开创的领域超越自己, 个中滋味



。离开CEO九个月就杀回来, 一个是旁观者清, 同时在Bigo Live推广做得非常成功, 一定是积累了一肚子的理念, 回来付诸实施。没有人比李学凌更想做好YY。

[问] panther:

关于\$欢聚时代(YY)\$, 对@加拿大棕熊 说: 李学凌回来会给yy带来哪些变化? YY未来的战略方向是啥?

[答] 加拿大棕熊:

回复@ch3836: 约炮这个唐岩都忌讳, 约炮成就不了直播, 约炮的费用和打赏收入是没法比的。YY的大主播大部分是男性, 女性头部主播, 文儿、风小箬、文静, 现在加上球球, 相貌身材都不咋的



//@ch3836: 回复@加拿大棕熊: YY与陌陌有何不同? 陌陌自带约炮光环, 约炮当然移动端。直播YY做得好, 但生意没陌陌好做。

[问] panther:

关于\$欢聚时代(YY)\$, 对@加拿大棕熊 说: 李学凌回来会给yy带来哪些变化? YY未来的战略方向是啥?

[答] 加拿大棕熊:

回复@大道归零: 按费雪的说法, 公司内部员工的说法通常并不是十分可靠, 抱怨是人的天性, 公司的可以在成长中解决问题。国家也是这样。在我的投资经历中, 由于内部人士的原因曾经错过很多机会。当然公司管理确实有些问题, 9个月就换帅, 希望李学凌二度出山, 能引领YY继续加速发展。//@大道归零: 回复@加拿大棕熊: 你要是有机会, 接触下yy的员工, 据我了解, 公司管理有些问题。

[问] panther:

关于\$欢聚时代(YY)\$, 对@加拿大棕熊 说: 李学凌回来会给yy带来哪些变化? YY未来的战略方向是啥?

[答] 加拿大棕熊:

回复@大道归零: 显而易见的是公司长期股价低迷, 大量员工期权无法体现员工的收益, 员工的幸福指数和收入相关性很大, 腾讯和华为毕竟象大熊猫一样罕见//@大道归零: 回复@ch3836: 听说从yy离职的, 很多都在背后说公司坏话, 与之相反的是腾讯, 离职员工除报怨加班长外, 很少说坏话。

[问] panther:

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊:

陈洲是李学凌一手提携起来的，陈洲离开明显是经营理念产生了分歧。另外大批中概股私有化取消，源于政策变化，不只有YY，同样取消私有化的陌陌反而迎来了大幅上涨。说道分红和回购，不光YY，互联网公司都罕见。//[@waverider](#):回复[@加拿大棕熊](#):这次匆匆忙忙解雇陈洲的事件，再次反映YY领导层的人品问题。有现金从不分红。号称回购，结果不执行。私有化突然取消。现在又有贱卖虎牙的嫌疑。

[问] panther:

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊:

虎牙分家是方向，虎牙和YY娱乐这一块其实用户重叠度不大，今年如果大幅推广对YY释放自身价值是有好处的，放在上市公司里，目前估值基本为零。推广需要加大投入，引入外部资金也对上市公司财务报表减轻压力。虎牙目前的增长管理层预期今年100%以上，资本市场喜欢听增长的故事。//[@风云21](#):回复[@waverider](#):虎牙不是贱卖，虎牙是亏损严重，缺钱啊，游戏直播平台太难盈利了，不是一门好生意啊

[问] byte:

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：李学凌很渣，YY也很渣，但我认为最重要的是被严重低估了。就凭这一点坚定的持有。

[答] 加拿大棕熊:

市场欠李学凌和YY一个公正的评价，翻开YY上市以来历年快速稳定的营收/利润增长曲线，在美上市的中概股可能只有唯品会可以相提并论。

[问] panther:

关于[\\$欢聚时代\(YY\)\\$](#)，对[@加拿大棕熊](#)说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

回复@路口上的猫：就出价而言，私有化最照顾小股东利益的是周鸿祎和唐岩，在一众中概股老板中，李算是中规中矩，我们希望合理估值，李私有化回国也有很多成本，也要找买家，国内资本也不是吃素的，也会希望有big discount。如果你当老板也需要平衡两方面的利益。感觉还不到人品不好的地步



//@路口上的猫：回复@加拿大棕熊：李学凌在yy谷底的时候宣布私有化，溢价还不高，人品上不太好说啊。相比唐岩，虽然上市没多久要私有化比较任性，但私有化价格算是上市后的高点，没让多少股股东站岗

[问] panther：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

回复@Simvest：陈洲已经在直播行业做了五年，对直播行业认识领先市场很多，立足长远提供优质内容PGC才是根本，在市场烧钱砸流量中，在一片喧嚣中坚持并不容易。不过回头看，YY确实有实力、有资本更进取一些。//@Simvest：回复@加拿大棕熊：个人觉得陈洲的经营理念挺好的

[问] panther：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

回复@Simvest：经营公司本身有一个试错的过程，腾讯在搜索、微博、电商也是惨淡收场。欢聚时代在线教育和1931都失败了，同期的在线交友就做得不错，手游直播也不错，最近狼人杀是两点，不过前景还需要继续观察。//@Simvest：回复@加拿大棕熊：个人挺喜欢陈洲的经营风格。当年YY搞在线教育亏得一塌糊涂，李学凌应对此负责。但资本市场不一定喜欢陈洲这种经营风格。另外，这种稳健的风格，除非自身是老板（例如丁磊），否则个人也很有可能出局。

[问] panther：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

回复@风云21：YY在线交友不是陌陌这种，相当于江苏卫视的“非诚勿扰”之类。YY2016年可能最大的失误是没有买下快手，不知道陈洲下课是否也和这个有关，如果是说明陈的战略眼光稍弱一点。短视频本质是做引流，最终还是要直播兑现，2016年终和2017年初很多YY主播偷去快手直播，但到现在已经稳定下来了，赵本山女儿球球4月也选择了YY，YY的流量据Alexa来看，已经在春节触底，近期已经全面复苏了。另外关于直播走线下发展，线上平台重要性会减弱的观点也被证伪了，现在主播要他上电视台都不愿意去，劳民伤财不赚钱，还影响正常直播，线上赚钱最容易。//@风云21:回复@加拿大棕熊:交友做的一般吧，不然也不会被陌陌抄了后路，但这次短视频没有布局被快手抄了后路有可能对yy来说会是比较致命的。

[问] panther：

关于\$欢聚时代(YY)\$，对@加拿大棕熊 说：李学凌回来会给yy带来哪些变化？YY未来的战略方向是啥？

[答] 加拿大棕熊：

大幅提高MAU/DAU会是YY今年的重点。//@加拿大棕熊:回复@加拿大棕熊:YY的2017战略方向一个是迅速做大做强虎牙，一是开始注重营销推广YY娱乐（短视频，Me），做强深耕主业，YY印象中除了前几年和湖南卫视做过一期快乐男声的推广，再就是最近也是和湖南卫视做的欢乐狼人杀的推广，YY市场营销相对竞争对手简直就是空白，做到今天直播市场老大，可以说完全是靠口碑发展起来的。这也充分说明了YY所处行业的幸运和竞争力

[问] 乐视网(SZ300104)：

显示：股价升跌 沽空资料 据《腾讯科技》报道，乐视将于今日落实大裁员计划，裁员涉及乐视网(300104.SZ)、乐视控股、乐视体育等多间乐视系公司。其中乐视体育裁员幅度高达70%，由700人削减至200人；乐视控股的市场... [网页链接](#)

[答] 加拿大棕熊：

眼见他起高楼，眼见他宴宾客，眼见他楼塌了

(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