

云视频进入定制化时代



——前网易技术团队创业，打造云视频服务平台

深圳商报记者常舒艺

在新媒体发展日新月异的现在，各类媒介内容层出不穷，视频已经成为各媒体网站的标配之一。当大家还在疑惑“云视频服务包括哪些？”“什么叫视频托管？”的时候，国内视频服务商的黑马——保利威视被许多业界人士纷纷看好，其云视频服务平台在打造拥有传统功能的平台基础上，挖掘出电商行业与教育行业的特殊需求。日前，记者采访到保利威视创始人之一，现为易方信息科技股份有限公司执行董事谢晓昉，听他讲述视频服务——云视频如何起步并成为网络应用利器。

初衷是为了降低视频应用门槛

谢晓昉大学毕业后，2000年进入了一家外企从事视频传输相关的技术工作。2003年底加入了互联网四大门户之一的网易公司，成为网易前视频中心技术负责人。离开网易之后，谢晓昉继续选择在国内在线视频领域打滚，曾任职蓝讯公司视频事业部总经理。行业内的浸染为谢晓昉积累经验的同时，也争取到了非常重要的行业资源。

有着多年的视频行业从业经历，谢晓昉深知视频应用本身有较高的技术和资源门槛，就是这些门槛让需要互联网视频的企业和创业者望而却步，严重地阻碍了网络视频行业的发展。为了解决这些难题，2012年底，谢晓昉和原网易技术中心副总监黄海亮商讨是否可以做一个专业云平台，为广大企业、机构和创业者提供可

定制化的视频服务。他们迅速组织了一批网易和百度的技术骨干，参考国外 BrightCove 模式，利用成熟技术创建了视频及视频托管平台，并共同创立了保利威视。目前，保利威视频云平台在打造拥有传统功能的平台基础上，果断进军电商行业和教育行业，成为近期垂直云计算领域一匹闪亮的黑马。

云视频服务为用户输出价值

最初成立时，由于大家都是技术出身，市场销售成了难题。第一单是谢晓昉自己在 QQ 上拉到的，“和客户沟通时，心情很忐忑。我就有两个疑问，第一是别人从哪里看到我们的，然后是用我们的产品感受好不好。”想要真正打开市场，除了要掌握技术和资源，也要把握好用户的心理。“我经常研究用户心理，他们究竟有什么需求？而我们（公司）是否能满足用户的需求？”上线 5 个月后，公司开始盈利。

区别于优酷、YY 等视频网站，保利威视的特点是不体现自身，只在用户的背后提供技术支持。说到两者最大的不同之处，谢晓昉认为，普通视频网站是 B2C 模式，保利威视则是 B2B 模式，“我们是为企业和机构解决视频问题”。除了为企业搭建视频技术处理后台，许多个人视频服务也随着移动终端的发展开始得到更多的青睐。例如网络视频本身可以生成二维码，因此在各种途径都可以得到应用。有家花店老板就提供了视频二维码祝福服务，买花人只需提供视频二维码印在花束卡片上，收到花的人扫描二维码即可通过手机观看祝福视频。

“让用户得到价值，让用户的视频发挥更大价值，是推动我们前行的动力。”由于技术过硬并具备时下各种实用的特色应用，例如对视频进行切片处理等特色，保利威视很快进入视频服务行业前三。截至今年年底，保利威视已有近一万企业用户，平均每天上传用户视频 3000 多个，国内最大在线教育机构邢帅教育就选择了保利威视的云视频服务。2014 年 11 月，保利威视启动用户证言活动，收集到大量客户对产品的反馈，代表了行业内的认可和信任。

凭空想象的产品不可行

创业路不是一帆风顺，谢晓昉直言有走过弯路。他曾经假想过一个有市场需求的产品，并在测试过程中得到不错的用户反馈，可是投入市场后却完全做不下去。这次摸索让谢晓昉在创业尝试中得到更深体会，研发出一个新产品却无法带来预想的结果，只能说明，首先这个产品不存在市场需求，其次如果产品有市场却卖不好，则代表这个产品是有问题的。

谁说创业就会成功，失败也是常有。通过这次尝试，谢晓昉认为自己的公司和产品只适合自动化“弱运营”技术平台，“做网络视频的云平台服务，应该紧跟用户的需求发展。”据谢晓昉和团队分析，未来视频的发展趋势将会主要向移动视频、微视频及互动视频的内容和交互应用倾斜。“视频更多体现价值的输出，目前在教育领域应用非常广，效果立竿见影。”随着交互应用的技术发展，云视频技术将会被应用在更多媒介，很快达到全民覆盖。

本文选自：《深圳商报》