

工作任务一：平台分析

(一) 获取信息

- 1、**音频平台**：专门提供音频内容的应用程序，通常具有丰富的音频库，涵盖有声书、相声、脱口秀、音乐、电台等多个领域。用户可以通过手机、平板电脑等智能终端随时随地收听自己感兴趣的内容。
- 2、可通过**艾瑞咨询**获取当前国内音频平台数据，搜索当前主流音频平台



《2023年中国网络音频产业研究报告》
中显示的主流音频平台

(二) 数据分析

1、可通过**易观千帆**获取当前国内音频平台的运营数据

(1) 网页搜索打开易观千帆，点击“进入千帆”。

(2) 选择APP分析，点击“对比选项”。

(3) 搜索添加“喜马拉雅”“荔枝”“蜻蜓FM”三个音频APP，并点击对比生成数据。

(4) 将查找的数据进行归类，分析。



(三) 确定平台

通过查找到的各类数据及信息，分析各平台优劣势，完成投放平台的选择。可以用SWOT分析模型撰写平台分析报告。

1、**SWOT分析模型**：一种常用的战略分析工具，通过对优势（Strengths）、劣势（Weaknesses）、机会（Opportunities）和威胁（Threats）进行综合分析，为组织的战略规划和决策提供依据。

喜马拉雅平台分析

优势分析

喜马拉雅定位为PUGC的内容综合平台，受众相对较广；内容丰富且质量高，能够满足不同用户的需求；注重音频质量，提供高清音质的选择，提高用户听觉体验；平台界面简洁、操作便捷，提供个性化的推荐功能，用户体验好。

机会分析

随着人们对精神生活的追求越来越高，音频市场需求不断增长，为喜马拉雅提供了更多的机会；移动互联网的普及为听众提供便利性，“耳朵经济”推动音频行业高速发展；多元化内容可以服务所有对音频有需求的用户。



劣势分析

在免费模式下，喜马拉雅的广告较多，影响用户体验；喜马拉雅主要以会员制为主，付费模式相对单一；由于音频内容的特殊性，喜马拉雅在版权方面存在一些问题，需加强版权保护。

威胁分析

网络音频市场竞争激烈，喜马拉雅需要面对众多竞争对手的挑战；互联网的相关法律法规在不断完善，可能会对喜马拉雅的业务产生影响；平台需不断技术升级和创新，应对市场的变化和技术风险。

2、国内3家主流音频平台分析报告参考

(三) 确定平台

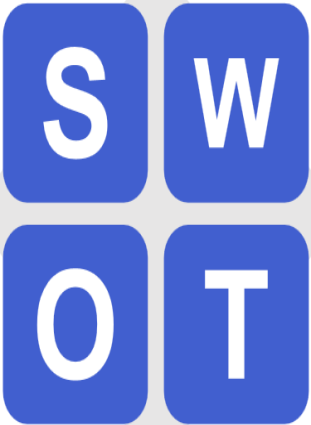
荔枝平台分析

优势分析

最大的优势在于其UGC（用户生成内容）模式，偏重情感交互，音频质量较高；平台还拥有庞大的用户基数和活跃的社区，这为其提供了丰富的音频资源和社交互动，拥有更好的用户黏性。

机会分析

随着音频市场的不断扩大和用户对音频内容的需求增加，荔枝音频可以进一步扩大其用户基数和音频资源；荔枝音频可以与专业机构合作，推出更高质量的音频内容，提升用户的使用体验。



劣势分析

平台内容质量参差不齐，有些用户可能不具有专业知识和技能，导致上传的音频质量不高。由于UGC模式的自由度较高，也容易导致版权纠纷问题。

威胁分析

平台面临的威胁主要来自竞争对手和政策环境。竞争对手如喜马拉雅、蜻蜓FM等也在不断推出新的功能和服务，提高用户体验。政策环境方面，随着国家对网络内容监管的加强，荔枝音频需要确保其内容符合相关法规，否则可能会面临被封禁的风险。

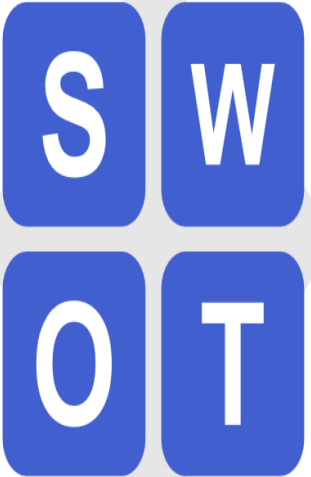
蜻蜓FM平台分析

优势分析

拥有庞大的用户基数和丰富的音频内容；平台注重用户体验，提供了多种个性化推荐算法，使得用户可以轻松找到自己感兴趣的内容。

机会分析

随着智能终端的普及和用户对音频内容的需求增加，蜻蜓FM可以进一步扩大其用户规模和音频资源。此外，蜻蜓FM还可以与更多合作伙伴合作，推出更多元化的商业化模式，提高盈利能力。



劣势分析

其商业化模式相对单一，主要依赖于广告和付费会员；由于音频内容的特殊性，蜻蜓FM需要花费更多的资源来确保内容的品质和版权问题。

威胁分析

面临的威胁主要来自竞争对手和政策环境。竞争对手如喜马拉雅、荔枝等也在不断推出新的功能和服务，提高用户体验。政策环境方面，随着国家对网络内容监管的加强，蜻蜓FM需要确保其内容符合相关法规，否则可能会面临被封禁的风险。

(三) 确定平台

通过数据分析报告可知，在线音频主流APP中，月活跃用户量最高的是喜马拉雅，月活跃用户量高达1.4亿人；蜻蜓FM和荔枝，月活跃用户量仅分别约1707.1万人和1398.6万人。

喜马拉雅平台，是中国领先的音频分享平台，拥有丰富的音频内容生态，包括最头部的PGC专业内容、PUGC及UGC内容，涵盖领域广泛，内容表现形式广泛。

因此，为达到产品“趣味普法、人人学法”的目的，**选择喜马拉雅平台作为此次产品运营平台。**

思政融入：

请分享你最了解或喜爱的网络音频平台的栏目内容及特色，谈谈为什么值得分享和推荐？

思政元素：勇于创新、争创一流

谢谢
观看

