

说球帝直播间产品功能规划

聚焦体育赛事直播间。奖励口径按平台钱包处理，增长机制优先规划邀请好友返奖励。

版本：V0.1 草案

日期：2026-06-16

用途：功能方向确认与后续 PRD 拆解

一、产品定位与目标

说球帝直播间应定位为体育赛事直播、主播讲解、福利互动和注册邀请转化的一体化入口。用户进入直播间的即时动机是看赛、听主播分析、聊天和领取福利；产品要把这些行为转化为平台钱包奖励、注册绑定、邀请好友和后续复访。

目标	规划重点	对应指标
提升停留	直播间聊天、福利倒计时、奖池进度、赛事答题	人均观看时长、聊天室发言率、互动参与率
促进注册	游客可预览福利，中奖后注册领取到钱包	游客注册转化率、福利领取转化率
拉动分享	盈利注单、红包战绩、赛事解析生成分享卡	分享点击率、分享注册率
邀请返奖	好友注册并完成有效行为后双方获得钱包奖励	邀请人数、有效新客、返奖成本
沉淀复访	关注主播、开播提醒、任务积分、商城兑换	次日/7日留存、任务完成率、商城兑换率

二、用户角色与核心场景

2.1 用户角色

角色	需求	需要提供的能力
游客	先看内容和福利可信度，再决定是否注册	试看直播、查看红包/转盘入口、中奖后注册领取
普通会员	看赛聊天、抢福利、分享战绩、邀请好友	聊天室、红包、答题、转盘、钱包流水、邀请链接
高活跃用户	持续参与、发注单、做解析、拿成就	等级、积分、排行榜、内容曝光、专属福利
主播	讲解赛事、带动互动、发放福利、沉淀粉丝	主播公告、福利配置、粉丝关注、开播提醒
运营/风控	控成本、控风险、看数据、快速配置活动	活动后台、奖励流水、黑名单、异常监控、数据看板

2.2 核心场景

- 赛前：主播预热、赛事解析、福利公告、预约提醒、邀请好友进房间。
- 赛中：直播聊天、弹幕互动、答题、转盘、奖池进度、口令红包。
- 中场：集中发福利、预测下半场走势、排行榜刷新、分享卡传播。
- 赛后：盈利注单/红包战绩分享、主播复盘、奖励结算、引导关注和下场预约。

三、直播间功能矩阵

模块	功能点	说明	优先级
直播基础	赛事信息、直播播放器、主播信息、开播/未开赛状态	清楚展示比赛、主播、开赛时间和直播状态，减少用户迷失	P0
聊天室	公聊、弹幕、@用户、表情、快捷话术、主播置顶公告	形成看赛氛围，主播可以带节奏，用户能快速参与	P0
聊天治理	房管、禁言、撤回、敏感词、刷屏限制、举报	保证直播间可控，防止广告、辱骂和套利引导	P0
关注预约	关注主播、预约赛事、开播提醒、福利提醒	把一次访问转成下次回访	P0
福利入口	红包、转盘、答题、奖池统一入口与倒计时	让用户明确下一次福利何时发生，提升停留	P0
钱包反馈	中奖弹窗、到账提醒、奖励明细、提现/使用入口	让奖励可信可感知，减少用户对到账的疑虑	P0
内容分享	盈利注单、赛事解析、红包战绩、中奖截图分享卡	制造外部传播素材和直播间内话题	P0
邀请返奖	专属邀请链接、邀请码、好友注册绑定、双方返奖	作为当前主裂变机制，优先做轻量闭环	P0
积分成长	观看、发言、点赞、分享、邀请累计积分	承接非钱包奖励，降低长期运营成本	P1
商城兑换	积分兑换红包券、转盘券、实物、会员标识	让积分有消耗出口，促进回访	P1

四、福利玩法设计

4.1 钱包奖励玩法

玩法	触发条件	奖励规则	运营价值
主播红包	主播手动发放或运营定时发放	用户抢到后直接进入平台钱包	强刺激、强即时反馈，适合赛前和中场
口令红包	主播公布口令，用户输入后参与领取	可固定金额或随机金额	引导用户听主播、参与聊天
互发红包	用户使用钱包余额或红包券发房间红包	发放者获得贡献值或成就	让福利从平台单向发放变成用户互动
转盘抽奖	观看满时长、发言、分享、邀请后获得次数	配置钱包金额、积分、红包券、谢谢参与	把观看和分享行为游戏化
赛事答题	赛前预测/中场问题/赛后复盘	答对瓜分钱包奖池或获得抽奖次数	让用户围绕赛事互动，而不是只抢红包
奖池解锁	全房间观看、发言、分享、邀请达到目标	解锁全员抽奖或限时红包雨	用集体目标提升停留和转发
扫雷红包	按尾号、金额或自定义规则判定中奖/踩雷	设置单局上限、单人上限、每日上限	刺激高，但必须灰度和强风控

4.2 奖励配置原则

- 奖励统一进入平台钱包，用户侧必须可查看来源、金额、时间、状态。
- 游客可以看到福利入口和中奖提示，但真实领取需注册或登录，形成注册转化。
- 每个玩法需要配置预算、库存、单人上限、单设备上限、活动时间、适用房间。
- 钱包金额和积分要分层使用：钱包用于强刺激，积分用于长期任务和商城兑换。
- 高风险玩法如扫雷红包先灰度，不纳入首版核心上线范围。

五、分享与邀请好友返奖励

5.1 可分享内容

内容类型	生成时机	分享卡信息	转化目标
盈利注单	用户盈利或主播推荐命中后	赛事、收益、主播/用户昵称、进入直播间按钮	制造信任和跟随讨论
红包战绩	用户抢到红包或累计红包达到门槛	红包金额、房间名称、限时福利提示	吸引好友进房抢福利
赛事解析	主播发布赛前观点或赛后复盘	观点摘要、主播头像、比赛信息	带动内容传播和主播关注
奖池进度	奖池接近解锁或已解锁	当前进度、剩余时间、参与按钮	刺激好友加入共同解锁
邀请海报	用户主动点击邀请好友	邀请码、奖励说明、直播间入口	绑定邀请关系

5.2 邀请返奖规则

阶段	触发条件	奖励建议	风控点
点击访问	好友通过邀请链接进入直播间	不给钱包，可给邀请人积分或任务进度	防刷点击
注册绑定	好友完成注册并绑定邀请关系	双方获得小额钱包奖励或红包券	设备、IP、手机号去重
有效行为	好友观看满时长、发言、首充或完成指定任务	邀请人获得主要钱包奖励	防批量注册套利
持续活跃	好友 3 日/7 日留存或累计参与活动	追加积分、抽奖次数或阶梯奖励	限制同设备多账号
排行榜	邀请有效好友数排名	周榜/月榜额外奖励	剔除异常账号后结算

六、积分与商城体系

6.1 积分来源

行为	积分规则	限制建议
每日签到	每日固定积分，连续签到递增	断签重置或使用补签卡
观看直播	每满 X 分钟给积分	每日上限，防挂机
聊天室发言	有效发言给积分	过滤重复、刷屏、敏感词
点赞/关注主播	首次行为给积分	同对象仅计一次
分享直播间	分享成功或带来访问给积分	同渠道每日上限
邀请有效好友	好友完成有效行为后给积分	与钱包奖励共用风控
发布赛事解析/注单	发布后按互动质量追加积分	低质内容不给或扣分

6.2 商城兑换

- 优先兑换虚拟权益：红包券、转盘券、答题复活卡、专属弹幕、主播粉丝牌。
- 中期加入实物或高价值商品，但需库存、物流、兑换审核和黑名单控制。
- 商城价格应动态调节，避免积分通胀；高价值商品可设置等级或活跃门槛。

七、后台配置与运营工具

后台模块	配置项	目的
房间管理	赛事绑定、主播绑定、开播时间、直播状态、推荐权重	保障直播间基础运营
福利活动	红包、转盘、答题、奖池、扫雷红包的预算、库存、概率、时间	快速创建和调整活动
奖励中心	钱包发放、积分发放、失败重试、人工补发、撤销	统一奖励链路
邀请配置	注册奖励、有效行为奖励、阶梯奖励、排行榜奖励	控制拉新成本
内容配置	分享卡模板、赛事解析、主播公告、敏感词库	提升传播和治理效率
数据看板	在线人数、发言率、福利参与率、注册转化、邀请成本	支撑运营复盘
风控中心	设备/IP/账号黑名单、异常规则、风险用户审核	降低套利和异常成本

八、风控与合规边界

- 钱包奖励必须有完整流水：来源活动、发放时间、领取账号、设备/IP、到账状态、撤销状态。
- 红包、转盘、答题、邀请返奖需统一走奖励配置中心，支持限额、库存、概率、有效期和黑名单。
- 邀请好友返奖励应区分注册奖励和有效行为奖励，避免仅靠批量注册套利。
- 扫雷红包属于高刺激玩法，建议先灰度，配置单日参与上限、单用户损益上限和异常触发停发机制。
- 积分不可直接等同钱包余额，建议用于商城兑换、抽奖次数、身份装扮等长期权益。
- 所有奖励活动要支持房间级、主播级、用户级和渠道级预算上限。
- 对同设备多账号、同 IP 批量领取、异常分享注册、短时高频发言等行为做风险标记。
- 运营可配置人工审核门槛，例如大额钱包奖励、异常邀请奖励、排行榜奖励结算。

九、核心数据指标

指标层级	关键指标	用途
流量	进入直播间人数、来源渠道、分享访问人数	判断入口和传播质量
活跃	人均观看时长、发言率、互动参与率、关注主播率	判断直播间氛围
福利	红包领取率、转盘参与率、答题参与率、奖池解锁率	判断福利吸引力
转化	游客注册率、中奖后注册率、注册后首个有效行为	判断注册链路效率
邀请	邀请点击率、好友注册率、有效好友率、单有效好友成本	判断拉新 ROI
留存	次日留存、7 日留存、开播提醒回访率、任务复访率	判断长期价值
风控	异常领取率、奖励拦截金额、人工审核通过率	判断成本安全

十、MVP 范围与排期建议

阶段	范围	目标
第一期	聊天室、公聊、主播公告、敏感词、主播红包、转盘、钱包奖励流水	先跑通直播间福利和钱包入账闭环
第二期	赛事答题、奖池、盈利注单分享、红包战绩分享、邀请好友返奖励	提升互动、传播和注册转化
第三期	积分任务、积分商城、成就等级、排行榜	提升留存和长期运营能力
灰度项	扫雷红包、互发红包、高额排行榜奖励	验证刺激玩法效果并控制风险

资料参考

体育直播同类站点结构：直播、赛程、头条、社区、推荐、数据、主播开播等常见入口。

直播互动资料：弹幕、公告、礼物、投票、小游戏、答题等互动方式。