

小程序直播商城软件开发搭建

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 小程序直播商城软件开发搭建 |
| 公司名称 | 广州微码互联科技有限公司业务部 |
| 价格 | 1000.00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市天河区 |
| 联系电话 | 13480273125 18122468543 |

产品详情

“新零售”的出现会促进传统零售业态更新换代，传统业态会积极探索线上和线下融合发展的可能性，产品线和供应链也会积极调整，促进“零售+”混合业态创新展。“新零售”也将推动传统零售业商圈转型升级，具有多重功能的商圈会不断出现。互联网技术和智能虚拟技术的应用提高商圈的智慧化、服务水平和辐射效应。“新零售”也会促进传统零售企业积极创新、不断改变，在加强大数据分析，探索新业态新模式的过程中展现出新的风貌。因此，传统零售业在“新零售”的冲击下会逐渐形成以下三种主要模式：1.传统零售转型模式。多业态、多渠道并行的“新零售”会成为传统零售企业转型的突破口。2.线上线下融合模式。线上线下相互延伸能够产生强强联合的整合的优势。3.供应链整合模式。零售业与上游货物供应商会建立战略合作的关系，优化供给渠道，同时提高物流运输和配送能力，优化运作效率。

一、直播前需要准备什么？

直播必须要做好充分的准备，否则难以顺利的实现直播带货。为了确保直播的成功带货，商家需要做好下面几点：

- 1、直播工具的选择：直播工具的选择对直播效果有着很大的影响，选择直播平台的时候，要注意开通条件、互动效果、功能优势等诸多因素。
- 2、角色的准备：商家要想搞定小程序直播，首先要做好的就是角色的准备，主播、配合的工作人员等都要齐全。
- 3、规则的确定：不同的角色有着不同的任务和分工，这些绝不可以错乱，因为很容易导致工作衔接不良。
- 4、做好培训：商家创建团队后需要进行培训，做好培训再去上岗才能更好的让直播运营顺利进行。
- 5、邀请网红或者明星：对于一些商家而言，本身不具备主播角色，那么就要选择网红或者明星，这样直播效果会更好，避免耽误时间。

6、新品的选择：商家在做直播小程序准备的时候，可以选择新品，这个是具有很好的吸引力的商品，直播带货效果会比较好。

7、热销品的打造：商家为了迎合更多客户，可以设置热销品或者网红品，通过这种商品来带动自己其它商品的销售。

8、特价品的布局：客户总是喜欢廉价的商品，因此商家可以设置特价商品来吸引客户的关注。

9、组合商品的制定：商品利润有高低，组合搭配去直播销售会让大家觉得更便宜一些，商家销量也会上升。

10、价格的布局：在进行推销商品直播的时候，一定要注意商品价格的定位。如果商品价格有优势，那么直播带货效果会更好。

二、直播前的预热推广

当商家做好直播准备后，那么为了吸引更多的人来围观，必须要做好直播前的预热，具体技巧如下：

1、社交平台推广：商家选择微信等大型社交平台进行直播信息的分享，吸引更多客户走进直播间，这样就可以提升商家的直播围观人数。

2、线下推广：有实体店的商家可以在线下进行引流拓客然后引入线上进行锁客，并且分享直播信息促使客户观看。

3、周围朋友推广：商家直播前可以将直播信息分享给自己的身边亲朋好友，鼓励其为自己帮忙分享。

4、员工分享：商家有着自己的员工，这其实就是现成的资源，商家利用自己的员工去分享直播信息，这样也可以实现引流。

5、活动预热：有不少商家在直播前进行线上与线下活动的举办，通过活动来进行预热，效果也很不错。

6、奖励预热：通过商家设置的各种奖励，引客户看直播获取，同样能够实现引流。

7、品牌联动信息预热：每个大品牌都有着自己的粉丝，如果大品牌商家想要直播可以选择与其它大品牌联动的方式增加粉丝的围观。

三、直播中怎样引爆现场

在直播中必须要注意客户订单的提升，让参与直播的客户活跃度高起来，对商品更加感兴趣，这样才能促成订单，具体做法如下：

1、抢hong包搞气氛：抢hong包是为直接的活跃现场气氛的策略，商家定时进行hong包派送可以更好的增加客户的活跃度。

2、互动引爆现场：主播千万不能让直播冷场，因此采取互动方式，让客户参与聊天，这样增加客户的关注。

3、问答获奖方式：主播之前进行商品的推广，为了加深客户的印象，可以采取问答获奖方式来吸引大家的注意。只要客户回答正确就可以获得奖励，这样也能引爆全场。

4、定时抽奖：为了锁住客户看直播，商家可以选择提前告诉客户某点抽奖，这样就会锁住客户。

5、直播+玩法：对于商家做直播的时候，也可以通过直播+的玩法引爆全场：直播+社群、直播+微商城等诸多方式都可以尝试。

6、直播+miao杀玩法：miao杀是另一种格局，通过直播与miao杀来进行结合，可以更好的提升客户的购物兴趣。

7、回放功能设置：直播中肯定有客户没有及时参与进来，那么回放功能就很重要了。商家通过回放功能可以更好的让客户参与。

“新零售”重视互联网平台和大数据的应用，即时性zui为突出，“新零售”下，农产品的各地信息能够实现实时交互，传统农产品行业能顺利整合资源，了解到不同地区的需求，从而合理规划，获取zui大利益。“新零售”的出现也会使得农产品电商市场规模不断扩大，农产品行业在未来具有较大的发展潜力。胡瑜杰（2018）也认为“新零售”的提出会为农产品流通现代化升级指明方向。传统农产品受到的冲击影响主要在于其线上线下的零售比例将会得到改变，农产品行业积极发挥全渠道销售的优势，充分了解消费需求，解决以往的产品积压滞销问题，通过各种渠道进行农产品的销售。