

直播电商新零售系统

产品名称	直播电商新零售系统
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

2017年，中国网络直播用户规模达到4.22亿，年增长率达到22.6%。5G发展或将催生技术变革。随着我国5G将正式走向商用，将给直播行业带来更多的发展空间。对于直播行业来说，5G不只是可以消除卡顿，也可以让直播画质更好，画面传送能力更强。三四线的这些用户更晚接触移动互联网，有着更多的闲暇娱乐时间，近两年逐步培养起来的消费习惯，也让行业看到未来下沉市场更大的潜力和想象空间。直播电商新零售系统开发，《咨询找韦先生》，直播电商新零售系统app，直播电商新零售系统模式。直播电商新零售系统软件，直播电商新零售系统源码，直播电商新零售系统公众号

随着直播行业进入了转型、调整期，对直播平台的商业模式、内容生产、主播培育和吸流能力等方面提出了更高的要求。

那么直播电商又要怎么跟社交电商结合起来呢

一、直播电商平台对比和介绍

直播电商生态中，平台主要分为三类：以淘宝为代表的传统电商平台；以抖音为代表的娱乐内容平台；以蘑菇街为代表的导购社区平台。三类平台入局直播电商的逻辑与侧重点各有不同。

传统电商平台向直播电商转型的驱动力在于，以直播拓展获客渠道，收割流量的同时保持一定用户粘性；娱乐内容平台拥有丰富的流量池，通过直播切入电商行业是平台进行流量变现的尝试与探索；而导购社区平台中，导购达人的使命便在于种草与内容触达，因而具有与消费者之间的天然互动优势，通过强互动的直播巩固电商业务，水到渠成。

三类平台差异性特征决定了其优势与短板。传统平台商品与导购社区平台SKU丰富，供应链相对稳定，用户购买心智强，但流量不敌娱乐内容平台；而后者虽流量占优，但粉丝心智多为娱乐导向，转化率较低。

二、直播电商设置分销架构设置有何作用？

1.可提高分销商积极性

自然界依靠物竞天择，推动物种进化，带来生物发展。在人文界，仍然是通过竞争推动先进生产力的推广，带来社会发展。虽然我们总提和谐，但是竞争的结果是很残酷的，落后就要挨打，落后就要被淘汰，这就是现实，任何希冀发展的群体，都不能逃避竞争，而应该习惯竞争、欢迎竞争，通过竞争得到锻炼，从而赢得竞争。在三级分销的框架下，能够把人的欲望得到放大，因为分销结构只是销售模块的分销，所有人都是这样一个目的。处在下一级的人，为了能够做到更高的层级，获取更大的利益，需要比同级人做的更好。处在上一级的人，为了能够做到更高的层级，除了自己要尽力拓展业务以外，也要时刻对下一级的人进行培训辅导，通过团队的力量推动自己的发展。正是这样团队的传帮带，带来整个组织的竞争优势。

2.可提升渠道营销效率

传统营销模式由于压货问题对于保质期较少的商品很难操作，大家都知道牛奶是保质期十分短暂的食品，但蒙牛却通过集中仓的方式，避免了这个问题，它利用自身品牌优势，可以做到只打款不发货，只有当终端渠道产生销量以后，代理再去后台输入收货信息，进行集中仓发货，规避了6个月的保质期限制。

三、直播电商的未来发展趋势

在未来相当长的一段时间内，直播电商仍将保持高速发展，行业高速发展的背后，痛点也逐渐浮出水面。想要打造健康行业生态，需各方共同携手，实现精细化运营，汇聚优质资源。

在资金、政策等红利加持下，直播电商有望实现进一步增长，行业逐渐向规范化、有序性方向发展。目前，直播电商行业的投资已向全产业链蔓延，并未呈明显的集中特征，直播电商初创企业均有机会获得融资，对整个直播电商行业而言，这是开放性竞争的利好信号。而政府政策与平台的扶持，则在更深层次上驱动直播电商的高效有序运转。除激励、扶持政策外，针对电商直播乱象的治理与监管方针也陆续出台。

未来，随着参与者队伍的不断壮大，“人、货、场”三要素日趋多元，直播商品与内容、主播类型、直播场景、营销形式均将得以丰富，拓展直播电商价值边界。

而5G技术的优化，让更为互动、真实、高清的线上购物体验得以实现，会变成随处可播，身临其境的沉浸式购物体验，为直播电商行业带来更多想象空间。