

微信直播卖货系统开发

产品名称	微信直播卖货系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

众所周知，场景营销是基于网民的上网行为始终处在输入场景、搜索场景和浏览场景这三大场景之一的一种营销理念。场景就像品牌邀请消费者深度参与和体验的多维“游乐场”。在这个“游乐场”中，企业不仅能够跟踪、记录和分析消费者的行为路径，而且能够向消费者潜移默化地传播品牌理念与消费文化。消费者也能够在这个“游乐场”的体验活动中找到灵感，激发自身的想象力和创造力，满足自己的成就感。移动互联网时代的场景“攻心计”主要体现在借势、造势、乘势等方面。所谓“势”，即为大众感兴趣的、密切关注的或需要的事物、时机、情景，与消费者的工作、生活等息息相关，且此“势”与企业品牌、产品等密切相关。

小程序直播---是微信免费提供给商家的实时视频直播工具，包括直播管理端、主播端和观众端等模块。目前，商机集市小程序商城系统已全面接入直播插件，商家可使用小程序商城系统为用户提供直播服务，在小程序内流畅完成购买交易闭环，提升转化率。而直播这种典型的“无接触服务”，自然成了众商家线上经营的重要选择。

小程序商城直播特点

- 1、开通便捷。商家在小程序公众号后台开通直播功能，然后在系统后台开启微信直播，并下载代码包升级版本后即可使用(下载代码升级版本在系统平台完成)
- 2、加快交易闭环。区别于传统平台直播，小程序直播的用户可直接在小程序中即可进入直播间，直播间内点击商品即可进入商品购买页(同时直播页面将悬浮在购买页)，即观看直播与购物皆在同一个小程序内闭环，极大提高购物转化效率。
- 3、员工皆主播。有别于抖音快手等平台直播，小程序直播的场景通常是：用户本来就关注了品牌，并从公众号、微信群等渠道，了解到品牌的直播信息，进入直播间，与主播进行互动。因此小程序直播认准的是品牌，而不是主播。商家不一定要挑选头部网红，而是可以选择自己的员工，他们了解商品，懂得介绍商品，反而能更好地避免不粘锅式的直播“翻车”事故。
- 4、流量自成闭环。传统平台直播需要投入资源进行引流传播，而小程序则基于企业的私域流量小程序直

播依赖微信强大的生态链，自成流量闭环，从前期预热，到中期直播，到后续分享扩散，都可以在小程序里实现。

5、将观众转化为会员。在用户的边看边买的过程中，无需跳出当前小程序，因此将直播流程在商家小程序内闭环更大的好处是将观看直播的用户转化为会员，沉淀商家的私域流量。直播无疑也是获取用户、促成交易的有效途径。

当企业受偶然因素制约或迫在眉睫而无现成之势可借时，造势可助企业的场景“攻心计”一臂之力。造势是企业根据用户生活轨迹、情景和消费的关键时刻，结合品牌的个性、价值编导的一场网络“攻心剧”，通过精心设计用户参演的角色与桥段，引发他们广泛的注意力与话题，激发消费者的参与积极性与想象力，发动线上线下的口碑传播，最终推动越来越高的客户转化率，具有内生性和排他性的特点。例如，阿里和腾讯构建滴滴和快的移动出行平台的竞争，本质上就是在营造支付宝和微信支付两大支付场景的博弈，其目的是让用户在日常生活中养成用支付宝或微信支付的习惯和生活观念。无论是滴滴还是快的，均是将“移动互联网”和“交通”结合，形成了移动互联网化的新行业，而构建和发展支付场景除了借势，还需要造势，需要持续构建这些新行业，从而跑马圈地式地争夺支付场景。