

# 微信直播卖货软件开发

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 微信直播卖货软件开发              |
| 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

势，往往给人们的还是一个概念。如果想将场景营销打造、传播的品牌概念、消费理念植入人心，就不可能是一次性的，而需要让品牌、产品等被消费者更多地提及与认同、更多地接触与体验。乘势解决的就是这一问题。乘势，往往是外势与内势的结合，是在借势与造势之后，势的后续效应的发挥。2015年中秋节、国庆节双节联动，相比往年有更多人选择外出旅行，人们自然而然地会关注旅游相关资讯。此时，怡宝联合去哪儿网展开跨界场景营销，提出“带着爸妈去旅行”。同时，观察到当下的年轻人与父母相处和交流时间不多，怡宝提出“带着爸妈去旅行”，呼吁年轻人借助中秋这个“人月两团圆”的节日，带着爸妈去旅行，用行动诠释对父母的“心纯净，行至美”。

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。

移动互联网时代的场景营销给了消费者一个支付的理由，企业通过借势、造势和乘势的“攻心计”巧妙而自然地设计消费者扮演的角色，并把他们迅速带入他们熟悉的、似曾相识的演出场景，与消费者建立相互的信任感和满意度，进而从更高更深的层次与消费者沟通，有利于建立双方长期的互相合作互相依赖的互动关系。