

海外直播带货/跨境直播/直播海外

| | |
|------|---------------------|
| 产品名称 | 海外直播带货/跨境直播/直播海外 |
| 公司名称 | 广州小象出海科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州番禺区奥园城市天地九区2栋408号 |
| 联系电话 | 18126707499 |

产品详情

2020年上半年，直播带货的热潮席卷中国电商界。

谈起直播，大家都不陌生，直播给人们的生活增添了无穷乐趣。而当电商遇上直播，两者也发生了聚变反应，直播带货由此兴起，发光发热，成为当下最为火热的购物方式。直播与电商的结合，是一场改变人们购物方式的革命。

“万物可直播，人人齐带货”，在疫情期间，电商直播迅猛发展成为线上消费新业态，一度成为不少行业的新出口。国内电商直播风生水起，出海电商企业也在海外的直播带货中赚得盆满钵满。

相比于国内如火如荼的电商直播，海外直播电商模式整体上还处于较初级的水平，无论是在数量、规格，还是在卖货形式上，都比较简单。大致分为两种：一种是社交媒体直播，比如YouTube、Facebook、TikTok；另一种是跨境电商平台，比如亚马逊、速卖通、shopee和lazada等平台内直播带货。

尽管如此，在潜力巨大的新兴市场，永远都不缺无畏的掘金者，一些有“中国基因”的直播平台更是发展超前。加之TikTok、INS等短视频的火爆流行，让亚马逊、速卖通、LAZADA等海外跨境电商平台看到了直播的机会，纷纷“效仿”中国的电商直播，开始布局直播战略，试水直播业务。

TIKTOK给中国买家的商业机会是，抖音上成功的模式，或许都可以借鉴复制到TIKTOK上面。目前，TIKTOK直播内容较为单一，仅有简单的聊天、跳舞、唱歌等形式，相当于抖音在国内刚兴起那一两年的情况。但消息称5月TikTok会全面开通购物车业务，用户可通过直播界面的购物链接快速下单。

高调的TIKTOK给了Facebook不小的压力，去年的5月19日，Facebook宣布推出商铺(Shops)功能。虽然该政策被卖家质疑炒冷饭，因为Facebook早在几年前就推出了商店。但今天的意义在于，扎克伯格捅破了社交与电商那层窗户纸，执行更全面、更彻底的“社交电商计划”——Facebook Shops可以理解为抖音小店般的存在，直播间直接挂商品链接，用户边看直播边购买，无需跳转。Facebook将流量留在了自己的平台上。

小象出海团队成员,大多优选于互联网营销基因的上市公司贝格互动和国内顶尖企业培训公司华塔实业,平均拥有8年以上互联网营销经验及海外广告推广和跨境运营经验。作为国内第一家专注于Titok出海跨境

运营的服务商,小象出海也是Tiktok、Google、Facebook等广告代理商,链接了海外巨厂资源。助力中国品牌出海,专注海外营销增长和跨境运营。