

智慧数字化改变了经营模式，终得利的是谁？

产品名称	智慧数字化改变了经营模式，终得利的是谁？
公司名称	温州专帮信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省温州市鹿城区松台街道望江东路迎潮大厦A幢201-（1--20）室
联系电话	0577-86666610 18968999397

产品详情

“现在的电商直播阵仗越弄越大，真的完全不给我们这些卑微的实体商家留活路啊！”前几天和一个开服装店的朋友吃饭，听到邻座的小姑娘一边看着淘宝直播，一边手舞足蹈的和她的小伙伴安利时，朋友便不由自主的蹦出了这么一句话。

朋友从小对服装的痴迷便高于其他同龄女孩子，从初中开始便梦想着有朝一日能开一家属于自己的服装店，5年前，在家人的资助下，她终于梦想成真了。这本来是一件值得高兴的好事，但是现在的她却整天因为店铺营业额不如意而面露愁容。

据朋友介绍，店铺起初生意还算红火，但在直播带货、先试后买、跨店满减等层出不穷的电商优势下，线下实体行业败下阵来，她的服装店生意更是一年不如一年。

“那你为什么不试着尝试去做直播带货呢？将衣服穿在身上直观的给顾客介绍版型面料等，远远比一张照片或者文字叙述更吸引人，而且，这就是如今时代发展的趋势，你得跟得上趋势，才不会被淘汰。”我说道。

纵观如今市场，已经转战为互联网营销模式，直播带货成为了一种成熟且火爆的内容电商模式，李佳琦、薇娅等人在直播带货领域内独占鳌头，他们不断刷新带货销售额，引领直播带货趋势。

今年3月份，迪丽热巴亮相李佳琦直播间为作品《长歌行》做剧宣，一时间迪丽热巴的妆容变引起网友热议，喜提热搜。无独有偶，之后鹿晗登陆李佳琦直播间，与此次直播相关的话题“鹿晗状态”一度登陆微博热搜第一，阅读量超过6.7亿。

只要有大咖明星亮相直播间，总能引起一番热议。有了话题，便有了商业价值和回报。这对于想要宣传作品或者代言产品的明星而言，起到的效果或许比出席好几个商业活动的回报率还要高。

薇娅：明星的归宿是带货

薇娅在上《吐槽大会》时曾以带货主播的身份“内涵”一众明星，台词十分犀利：“明星的归宿都是带货，我只是想跳过当明星这步，当明星有啥好的，你看这些明星，不都来直播了吗？其实吧，直播带货真没那么好做，需要投入大量时间，想体验卖货，来我直播间。”

为什么明星都要扎堆进入直播带货这一行业呢？

2020年5月14日，演员刘涛化名“刘一刀”，在淘宝直播开启首秀，总交易额超过1.48亿元；

5月16日，演员陈赫宣布在抖音成立直播间，未来将长期进行带货直播，首秀4个小时带货8000万；

6月16日，演员张雨绮成为快手电商代言人，与辛巴合作带货2.23亿元；

紧接着，张韶涵、汪涵、王祖蓝、王耀庆、叶一茜、胡可、杨坤、李小璐……纷纷入局。

众所周知，一线明星拍一部戏或者一部电影的收入就可能是普通人奋斗几辈子的成果，那么为什么他们要进入直播行业呢？答案很简单，直播带货做得好，直播一晚的收入比花几个月去拍一部戏的片酬还要高得多。

阿里巴巴集团副总裁家洛在节目中说，他们专门统计过，2020年，中国演艺界99.5%的明星都走入了直播间。

除了明星之外，著名的商界女强人——格力董事长董明珠如今也是直播带货的一名好手，尽管她在2020以前还扬言 矮 媠 褻W擻 紫 ぎ軒 筍瀾莖 諧 蔴 腩 鯨 ，董明珠的直播屡创佳绩。

2020年，董明珠一共直播了12场，凭一己之力，为格力斩获了476亿的销售额，和数不清的话题热度。

单场直播卖出3个亿，超过了薇娅单场最高的2.67亿；

30分钟销售额破亿，也刷新了辛巴的快手最高纪录。

有很多的线下商家，包括我朋友在内，都认为直播带货是电商行业的福利，没有电商运营技术便无法操作，他们甚至认为，线下行业除了发传单宣传海报外，没有别的更好的宣传营销方法。

如果你也有这样的想法，那我只能用四个字形容：孤陋寡闻。

如今市场是个圈，没有所谓的线上福利和线下福利，淘宝可以直播带货，线下商家也可以直播带货，电商可以利用优惠券吸引客户，线下也可以，并且是精准的大范围的发放优惠券。

电商商家有电商渠道的各种营销工具，线下商家也有，这个工具的名字叫做——智慧数字经营。

由支付宝和微信在2020疫情之后接连推出，目的就是帮助那些运营手段匮乏的线下商家实现“智慧”经营，完成数字化转型。

通过这个工具，线下商家不用再担心流量问题，因为支付宝和微信拥有巨大流量，也不用再羡慕淘宝可以进行直播带货，因为有了智慧数字经营后商家也可自行进行直播带货，还可以发放优惠券吸引线上顾客到线下消费，搭建店铺自有私域流量池。

如今很多支付经营公司都有相对应的智慧数字经营系统，但论及知名度和口碑，网付、微火当属前列，系统配备的直播带货功能更是深受线下商家青睐。

我们如今正处于数字化时代，直播作为**智慧数字经营**营销手段中的一种，可以提高线下商家的数字化运营能力，完善店铺运营模式并提高店铺曝光量，达到引流和提升营业额的目的。

编辑:网付官方(智慧数字经营专题页:<https://www.163.gg/product-wisdom.html>)

本文为作者独家原创，转载请注明出处，违者必究

关键词:智慧数字经营,直播带货,线下商家