

直播电商系统开发

产品名称	直播电商系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司开发部
价格	.00/个
规格参数	广州:APP
公司地址	天河区棠东毓南路15号智慧港G栋410
联系电话	15918648642 15918648642

产品详情

实体经济行业5G直播电商分销模式、实体经济行业5G直播电商分销、实体经济行业5G直播电商分销系统开发找路诗可微可电

去中心化的电商崛起。以传统淘宝为例的中心化电商下，商户与客户难以直接链接，平台控制流量分配，品牌方需要反复购买流量，公域流量持续上升挤压商家利润，同时平台的集中促销要求以及商家自身的转化率和增长压力，使得商家不得不通过价格战拉动增长。另一方面不少品牌和商家在线下拥有庞大的经销商体系，线下线上的利益不匹配、控价难度大对于品牌方造成损伤。对于商家来说中心化电商痛点日益突出，而以微信、快手为核心的去中心化电商开始受到青睐。

真实感。

不少人看直播，比如说看高颜值的帅哥美女主播，会感觉近在眼前。“除了伸手摸到，其他互动方式没有不能实现的”。

另外，除了可以近距离接触平时只能远观而不可亵玩焉的男神女神以外，主播们所处的生活场景，也会让观众有身临其境的感觉。

社交性

一个优秀的主播，肯定不会只顾自己“表演”而对观众不理不睬，主播会对观众的在线提问给予回应，收到礼物也会立即感谢，用户提出的需求主播也会尽量满足，比如唱歌、讲笑话之类。

用户同时也会被陪伴感所包围，和发送弹幕观看视频一样，“感觉其他人和我在做同一件事，让我觉得很开心，很有参与感。”这种实时社交缓解了用户面对移动设备时的空虚、孤独感。弹幕这种即时聊天方式，所有用户都能收看和参与，就像线上的集体party，让年轻人更乐于参与。

猎奇性

有一些直播内容更有猎奇的意味，跟着主播去体验平时没机会、没时间做得事。“平时没机会做的事，看主播们替自己做了也很知足了。”也是很多人选择看直播吃新奇美食、直播旅行这类直播视频的主要原因。

窥私欲

直播某种程度上也是由于种种乱象炒热的，直播火热的前期也很多平台靠主播利用“性”话题打擦边球累计第一批用户。之前的杜蕾斯直播一百对情侣试戴安全套也是夺了不少眼球。

获取信息

很多人利用直播去丰富自己的信息，学习更多的技能。比如怎么做美食、化妆窍门、健身锻炼技巧等。

因此，一定意义讲，直播的本质就是视频社交。而纵观互联网这几年互动社交娱乐平台的发展，无论是zui早期的MUD、BBS，还是中期的猫扑、天涯、豆瓣、贴吧，再到现在的直播，互动社交从单纯的文字社交到图片、音频甚至到现在的现场直播，逐步实现了从二维到三维的历史性进步。所以，直播之所以火爆，是因为它满足了人们更深层次的社交需求。

直播的流量

对于电商平台而言，直播本身的在线人数就意味着流量。而从各家试水的直播的数据来看，有着明显的差别，这一方面来自于平台，不同平台的直播参与人数差异较大，较为成熟的平台直播明显高于自制的直播栏目，同样不同级别的明星和网红引发的粉丝的参与度也存在着较大的区别。

直播+电商的模式通过互动行为和场景化的构造已经成为了一个新的形态，但比传统的广告击中消费者和边看边买的方式更为有效。不管直播+电商是不是伪命题，对于有些电商而言，这种新方式都有较大的提升空间，未来或许有可能成为核心的营销方式。

柳岩直播转化率简直逆天：枣夹核桃卖了12万+，柠檬片卖了4500多件，面膜其他商品也出了3000+，1000多块的手链也卖了52件。总销量数万+。大雄姐特别想知道，柳主播这么卖力叫卖，口沫横飞的，为什么口红一直不掉色。

通过直播快速卖货，解决推广问题，解决营销问题，快速传播曝光，现有流量转化变现，平台提供流量，通过平台快速获客，形成社群。长沙的企业当然不会错过这个市场蛋糕，新闻发布会上，“益企播”品牌正式发布，该品牌创始人兼董事长唐观友表示，益企播致力打造全国zui大的微信生态直播电商平台，以直播的力量让生活更美好。