

淘宝直播趋势淘宝直播代运营

产品名称	淘宝直播趋势淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

淘宝直播十分火爆，受到很多商家的欢迎，也有许多新主播和新手商家纷纷加入淘宝直播，但有些人想问了，淘宝直播还能活多久，淘宝直播近的趋势如何？

这几年中国零售业，发展的非常不理性，尤其是新工具开始打通支付功能之后，流量就成了很多人追逐的目标。不管青红皂白，有流量了就先卖一波。接着就会有很多人蜂拥而至。尤其是今年，疫情的影响，很多企业都转战线上，其中尤其是直播带货这种销售模式及其的火爆。

直播带货开始火，说明了什么？一个问题，直播带货为什么火？答案很简单，直播电商是新的流量蓝海。直播带货也是一样的，这个领域为什么会火？是因为商业流寇太多导致了这个行业开始虚假繁荣。从全民搞微商，到全民搞直播，这个过程并没有什么太本质性的差别。直播带货能火多久呢？要看清直播电商能够火多久，首先要分析这种业态的本质是什么。直播带货的本质是什么？直播的本质是什么？把产品通过镜头给用户来看，并且让用户产生购买就是直播的本质。直播为什么能卖货？是因为直播提供了比平台更为丰富的商品展示形式，配合主播的精彩解说，当然转化率要好很多。

可以这样理解，直播是转化率更高的电商表现形式。所以，淘宝直播的体量会非常巨大，因为淘宝本身就是很大的购买流量。而其他的短视频平台的直播，也因此搭上了电商的末班车。所以，从流量和流量转化的角度，我们可以这样总结一下，淘宝平台因为平台本身都是购买流量，所以转化率相对比较高，但受制于站内，相对流量会受到制约。短视频平台因为本身都不是购买流量，所以转化率相对淘宝平台会比较低，但由于本身是开放平台，相对流量会比较大，但转换率就不一定了。

直播带货能做吗，答案是肯定的。就目前而言直播带货还是有利可图的。