

# 斑马生鲜平台搭建及开发

|      |                           |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 斑马生鲜平台搭建及开发               |
| 公司名称 | 广州淘京惠信息技术有限公司             |
| 价格   | .00/个                     |
| 规格参数 |                           |
| 公司地址 | 广州市天河区中山大道中1091号505（仅限办公） |
| 联系电话 | 15876571373               |

## 产品详情

斑马生鲜平台搭建及开发，斑马生鲜平台软件开发，斑马生鲜平台平台开发，斑马生鲜平台源码开发，斑马生鲜平台模式开发，斑马生鲜平台小程序开发，斑马生鲜平台技术开发。

温馨提示:广州APP系统开发公司，与平台无关。如果需开发系统，请与我们联系，玩家勿扰！

“我想放弃。”2017年春节假期的，一个年轻人计划结束他的主播生涯。然而，在关闭直播室计划的第三天，流量突然上升，结果是那天晚上他只是被安排在资源位置上——所以他继续前进。

2018年，淘宝只有6000个主播，2020年3月底，淘宝宣布与超过100万个主播形成了合作。仅在两年前，淘宝主播的数量就从6000个增加到了惊人的100万个。事实上，去年这个时候（2019年6月），市场上还没有淘宝直播服务商。

然而，这些数字是新注册的，所以没有粉丝。此外，大多数老板和员工都是普通的业余爱好者，他们吸收粉末的能力有限。直播室一点都不受欢迎，更不用说带商品了。

图为阿里研究院的“2020淘宝生活新经济报告”

在2018年的双十一，李佳琪和马云PK卖了口红。当时，李佳琪在五个半小时内带来353万件商品的业绩是惊人的；谁能想到，2020年6月1日，董明珠的直播带来了65亿的销售额。现场交货不断刷新我们的想象力。

直播的影响于此吗？

远非如此。

许多明星开始加入直播，直播可能会改变我们的娱乐生活；

短视频平台和电子商务平台都切入了现场直播的混战，而现场直播可能会影响未来的互联网格局；

甚至超过一半的00后职业选择是主播，直播将影响更多的未来。

当邀请某个粉丝群的主播带货时，企业需要支付“维修站费”和销售佣金，同时提供超低优惠价格吸引粉丝购买。除去各种费用和成本后，企业往往入不敷出。

直播只是一个特殊流行病的特殊产物和昙花一现吗？

直播能突破美容化妆品的品类限制和品类上限吗？

直播会成为未来的电视台，改变整个内容消费吗？

品牌直播真的很有益，不是“赔钱赚钱”吗？

如果更换了头锚，它会去哪里？

直播对供应链系统和经销商系统有什么影响？

……

问题1:直播只是昙花一现？

网络世界里有很多短命的东西，从几年前的OFO小黄车，到近的瑞迅咖啡，从风和水到起哄，都不是太久。巴菲特曾经说过：“当潮水退去，你就会知道谁在裸泳。”格林斯潘的表述更为准确：“泡沫只有在破裂时才能被判断为泡沫。”。

然而，这种观点显然未能理解实时电子商务的本质和互联网的总体趋势。直播已经成为越来越多互联网产品的标准和基本功能。随着5G等技术的发展和普及，直播是互联网的“新基础设施”这一说法并不为过。

但是，为什么要直播呢？

对于零售业来说，直播电子商务通过改造“人和货场”极大地提高了商品流通的效率，是直播电子商务成为未来趋势的立足点。高效模式取代低效模式，这无疑是所有行业的发展方向。

根据淘宝直播的官方声明，直播电子商务的“人民货场”中的人是主播，商品是商品，场地是直播室。锚点通过提供知识帮助用户选择产品；“货”兼具“质、质、价”，满足用户需求；“现场”通过多样化的直播游戏将工厂、商场和其他线下游戏联系起来