

短视频电商还有机会吗？

产品名称	短视频电商还有机会吗？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

从当初“刷微博”，“刷朋友圈”再到现在的“刷短视频”从当初的记录美好生活到现在的“短视频变现”愈发完善的短视频产业链，让短视频进入“全民参与”阶段！相比“直播”，短视频门槛更低，传播性更强，内容更加丰富，并且，在变现方面，短视频在带货及广告等方面不比直播变现弱。

还有就是从ZUI开始的淘宝直播带货到当下的抖音直播带货都在做短视频，那现在市场很明朗，人家还有机会进入吗？首先我觉得一个人他去购买产品的时候，zui开始的搜索产品路径，搜索路径其实是被需求激发的。比如你买包纸巾，不管你是线上还是线下超市，第\一个的动作肯定是搜索找相关的商品区域。所以你会发现先有需求才会产生对应的搜索，那有没有可能逛着逛着又买其它的产品呢？当然是有可能的，因为可能看到一些打折的产品，是刚需的你也会购买的。所以个人认为市场是存在的，从开始的需求消息到“心动”消费的用户消费行为。那作为短视频就要创造出更好的内容场景出来，从而表达产品的真实性，可靠性再带动产品的销售。

自然前者讲的都是公域流量的视频带货，而今\日的公域个人觉得要做，但更要同时建立打造自己私有的电商平台。而微信社交流量是我们可以直接引流到自己是电产平台的，从而打造自己的私域流量。

微三云短视频电商助力中小微企业快速实现短视频带货。用户可以在你的平台发起小视频拍摄，把自己体验过的产品觉得又不错的可以发表并关联平台的产品，从而通过用户的反馈带动推荐身边人。那在此就要结合商业模式了，用户为何愿意呢，那是因为你打造了一个平台上了很多产品，用户可以把你的平台当成自己创业性的平台，通过自己发的视频点击进来产生产品销售的，那针对博主是有分成的，产品由平台统一发货。

打开百度APP看高清图片

短视频+社交电商“（简称“短视频电商”），主播通过拍摄或上传短视频，并关联商城产品，在播放过程中推送给观众。再通过社交分享裂变，实现销售转化。同时，首创【主播+推广员】分销模式，兼顾主播和推广者的利益，刺激主播产出更优质内容。

竞品对比