

# 直播带货小程序商城系统开发

产品名称	直播带货小程序商城系统开发
公司名称	广州企晨科技
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道东路
联系电话	13828487919

## 产品详情

直播带货小程序商城系统开发, 直播带货小程序商城系统软件, 直播带货小程序商城系统定制

以央视新闻为例, 2020年4月6日, 央视新闻“谢谢你为湖北拼单”公益行动首场直播带货由央视“段子手”朱广权搭配带货达人李佳琦开启, 组合通过“连麦”进行“云直播”, 为湖北滞销的农产品带货。这场公益直播吸引了1091万人次观看, 累积观看次数1.22亿, 卖出总价值4014万元的湖北商品。同年五月一日, “央视F4”的3小时直播突破五亿销售额, 引爆网络。

播带货小程序带来的优势: 一、从引爆私域流量开始, 实现流量沉淀直播前, 商家可以通过朋友圈、社区和官方账号模板引导用户关注直播。在接收广播之前, 他们会收到提醒, 提前激活私有域流量, 锁定忠诚客户。商家还可以引导用户关注官方账号, 不断积累私域流量, 对多渠道触控具有较高的粘性, 也便于后续两次向用户营销。在直播过程中, 直播间内的广告空间也可以导流到小程序商城, 引导用户跳转到商城购买商品, 提升单品UV价值, 终完成私域流量沉淀。

二、原生优势, 获客效率更高无需下载安装, 更有效的留存用户, 保留才是真正增长;多条访问路径让用户更容易回访, 随时可以联系到用户;加上广告和搜索功能, 意味着它拥有更为丰富的流量入口, 并能推送广播通知、活动等信息。可以看出, 与其他直播平台相比, 直播带货小程序在获取客户方面具有更高的效率

。三、借助营销工具组合, 提高交易效率在微信生态系统中, 分销、砍价等常用营销工具可以为直播带货小程序提供有效帮助, 让观众主动分享和转发, 从而刺激购买。商家还可以通过优惠券和吸引更多用户下单。同时, 他们还可以在直播室发放礼盒和小奖品, 提高用户留存率, 有利于促进交易。

疫情期间, “宅经济”的兴起为实业转型提供了新的思路, 培育以直播带货为代表的线上新型消费不仅能够激活消费, 还能化危为机, 在疫情后的经济复苏中发挥着重要作用。此外, 人与娱乐、人与人、人

与品牌的关系，也在新媒介的作用下，不断进行着解构与重构，完成下一次的自我迭代。

“宇宙的尽头是直播带货”虽然是网友的一句戏言，但也明确表达出如今行业的发展趋势。随着国家队的进场，直播带货行业正在全民意识上极速扩大，但也有网红、明星直播带货频繁翻车的负面新闻。因此，相应的法律法规也应尽快出台，尽早完善，在商家保证质量的同时，维护消费者的合法权益，引导直播带货行业的规范化发展，避免直播带货走上电视购物的老路。