

# 小鹅通直播怎么提高人次，小鹅通直播人数可以调整吗

产品名称	小鹅通直播怎么提高人次，小鹅通直播人数可以调整吗
公司名称	天津联合尚世网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天津市南开区黄河道与广开四马路交口西南侧格调春天花园34-3、4-1504-06（注册地址）
联系电话	1893920100 18939200100

## 产品详情

优推66平台一站式解决公众号阅读量，视频号直播看过，小程序直播人气，全网各大平台阅读量，播放量，直播人气，粉丝均可一站式搞定，尤其擅长网易云音乐，喜马拉雅等任何小众APP也有机会获得流量

## 小鹅通直播怎么提高人次

导语：2020年，一场面对全人类的“黑天鹅”事件出现，改变了无数人的命运，也一定程度重构了许多场景与行业的底层逻辑。可以预见，此次“黑天鹅”事件将会进一步加快全社会数字化发展的进程。

毫无疑问，线上与线下融合一体的商业模式已经成为各行各业发展主流方向。对于各企业而言，如何尽快地实现线上与线下的融合，是其能否抓住数字化浪潮的关键。然而，对互联网技术认知的钝感，无疑是大多数传统企业线上化转型普遍存在的一大阻碍。

这自然就给以提供互联网技术服务商们带来机遇。小鹅通凭借其扎实的技术根基以及快速进化的产品功能，让其在SaaS领域一直保有一席之地。尤其是近两年在教育领域的深耕，让其对行业的需求洞察尤为

。如近期小鹅通为打破内容课堂“1对1”、“1对少”的思潮局限，正式推出“大班课”产品，让一名优质内容生产者影响更多的学员，有效摊薄成本，提升毛利率，产生强大的规模效益。与此同时，启动“千万补贴计划”，助力商家实现全场景营销。

那么，作为一家专注新教育领域的技术服务商，小鹅通究竟是如何从教育领域延伸至全领域的？又是如何帮助企业商家完成了一轮又一轮的品牌价值跃迁？

始于内容，不止于内容

回溯小鹅通的发展史，吴晓波频道、十点读书、樊登读书、张德芬空间等自媒体一直伴随其共同成长，自然而然也沾上了一些“书生气息”。对于小鹅通而言，其区别于其他技术服务商之处，便是在于它拥有更强的“内容”服务的基因。

## 1.形式拓展：围绕“内容”挖掘品牌传播深度

百万年前，当人们有了盈余的货物的时候想要卖出去时，就出现了市场。而“叫卖”便是一种利用内容的品牌传播方式。现阶段，各行各业都有其独特的内在逻辑，针对不同的内容，需要有更合适的传播方式。

为此，小鹅通提供了丰富的内容承载形式，如图文、音频、视频、专栏、直播、电子书等等，满足不同领域的传播需求。另外，小鹅通还利用这些课程形式，为企业搭建起营销漏斗，逐渐过滤出高净值用户，强化品牌价值。

以中航健康时尚集团为例，在小鹅通的技术赋能下，其线上核心平台在一周内便快速完成搭建，并发展出三条主营业务线，为不同水平、不同需求的学员都提供健身训练服务。其中包含用于引流转化的直播公开大课，用于开展健身训练营以及私教一对一的服务的直播小班课程，以及服务于企业客户的知识付费内容。

## 小鹅通直播人数可以调整吗

不管是口红一哥李佳琪的炙手可热，还是罗永浩签约抖音的一夜爆火，直播成为当今互联网炙手可热的话题。而微信作为大的互联网生态，在直播刚刚兴起时，就吸引了各大行业纷纷探索直播模式。近来，越来越多的企业开始使用小鹅通等SAAS工具，基于微信生态，在实现私域流量搭建的同时，通过直播实现转化付费和品牌传播。

疫情期间，不管是高校还是企业，线上直播似乎成为“标配”。

清华大学五道口金融学院高管教育中心利用小鹅通搭建直播课堂，针对校友开展线上讲座，同时面对公众开设公益讲座。“清华五道口在线学习计划”邀请了清华五道口授课名师和学员代表，进行网络直播讲座。线上公开讲座已经成功运营了十余场，线上观看人次超千万。

广发基金已将小鹅通的直播课堂链接嵌入广发基金App、微信公众号等多个端口，结合视频录播课与直播课两种形式，在小鹅通上架了超过220期专栏课，80余场直播课，累积收听的观众数量超过百万。

如此案例不在少数，复旦大学、上海交通大学等高校近期也利用小鹅通将线下课堂搬到了线上;百果园则通过小鹅通在线上进行品牌展示，让更多的消费者了解百果园的企业文化;拉勾则通过小鹅通变身HR，为各位求职者提供各类面试技巧培训，帮助面试者轻松通关，顺利拿到offer。

小鹅通是很早布局新教育领域的SaaS品牌，致力为有教育培训、知识付费、企业培训等需求的企业提供服务，帮助他们在微信生态中打造自己的网校，或者在线教培平台。在直播流量的抢夺战中，小鹅通立足生态，提供给从业者从零到一的解决方案。

1

互联网的突飞猛进，流量逐渐见顶，越来越多的企业主迫切需要完成从公域流量到私域流量的转化，所以就衍生出对能够承载这些私域流量的场所的需求。小鹅通的在线课堂，恰好为企业提供了一个能够实现用户引流、线上课堂、品牌推广、商业变现这样闭环的场所。

基于微信生态这一新学习场景，小鹅通成为了连接各类企业与微信生态的桥梁。迄今为止，小鹅通能够

为企业方提供一整套包括招生引流、直播课堂、线上课堂、品牌推广、商业变现功能在内的解决方案，助力私流量的运营。

不仅如此，小鹅通在线课堂能够提供种类丰富的工具，促进私域流量转化，例如：裂变海报、优惠券、拼团、推广员等功能，企业使用小鹅通在线建站，把“学”和“练”，与社交平台相结合，帮助企业把用户沉淀在私域流量中。

同时，值得一提的是，小鹅通致力于帮助各类机构实现跨生态获客，除了微信，小鹅通目前已经打通了企业微信、飞书、百度、头条、B站和小米等生态平台。

2、

企业在线上搭建直播课堂，主要目的是想通过丰富的课程内容，在微信公众号、微信小程序等端口进行品牌展示、招生引流、用户管理等操作，因此，微信生态也在一定程度上成了各类企业建造“直播课堂”的主要阵地。小鹅通身为技术能力较为成熟的第三方服务商，面向市场需求，为自己博得了更多的机会。如果企业要独立搭建技术团队，实现从0到1.需要相当的研发成本。小鹅通完备的解决方案可以帮助企业方在零技术基础上搭建独立网校。企业主可通过小鹅通，进行包含图文、音频、视频、电子书、训练营等形式的授课，其中直播方面，小鹅通已经能够支持多样化直播教学，如图文语音、在线直播、视频录制、桌面共享直播、PPT直播等。

3

与电商行业逻辑不同的是，对于内容服务而言，课程售出后，正式的服务才刚刚开始。

发展至今，小鹅通已经陆续研发出200多项功能，全面助力各行各业实现互联网转型升级。为了增强用户粘性，提高客户体验，小鹅通在数据分析与助学服务方面也提供了一系列服务。

数据分析方面，小鹅通支持标签维度建模、锁定用户画像以及营销等功能，数据化辅助企业进行经营决策;助学服务方面，小鹅通打造了一系列助学工具，包括作业、考试题库、教辅周边、测试互动、社群、付费问答、课程打卡等线上线下教学授课工具，让技术嫁接社交红利与裂变效应，一站式解决招生、开课、督学、管理四大难题，还原教学课堂真实场景，解决学员积极性、课程复购转化率不高等一系列问题。