

小程序商城直播系统开发搭建

产品名称	小程序商城直播系统开发搭建
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

从疫情期间成千上万的柜姐都在小程序中开播可以看到，小程序直播的门槛似乎不高，商家结合主播端、PC后台的简单配合，可快速上手运营，直达商品转化，但分析在小程序直播中取得业绩爆发的品牌，都会发现，直播对于品牌销售的引爆并不是开通直播间主播开始表演那么简单。对于一些门店、加盟商众多以及相应的粉丝用户群体也庞大的零售商来说，

基于私域流量直播完成服务闭环

直播推广的时候，小程序直播的推广是完全导向自己的小程序直播间，看点直播则是把粉丝导向看点直播的专属小程序入口，也就是开播提醒上，看点直播是体现在看点直播这个小程序上的，小程序直播的提醒是和其他小程序通知一样的服务通知那里体现。看点直播的用户购买是导向微店或京东，小程序直播是导向自己的商城

一、什么是小程序直播？

个是「微信官方」。这就说明了小程序直播的官方地位，同时也表明了它的态度“我和腾讯直播是两个不同的平台”，关于腾讯直播，接下来我会和大家分析这两个平台的异同点。

第二个是「可以在小程序中实现直播互动与商品销售的闭环」。

作为用户，无需再下载APP，直接在微信打开小程序就能观看直播，可以评论、点赞、分享、抽奖和主播进行互动以及在直播页面就可以购买想要的商品，极大地提高了用户的观看参与度和购物简便度。

作为品牌，可以通过小程序直播的形式，直接和顾客面对面互动，把商品信息和品牌理念传递给私域用户，拉近彼此之间的距离，提高顾客与品牌、品牌与顾客之间的亲切感和信任度，后实现销售目的。

因此，小程序直播的本质是私域营销。。

二、开通小程序直播系统需要什么条件？

《1》小程序开发者为“电商平台”或“商家自营”类目下的17个垂直品类，

具体可参考《微信小程序开放的服务类目》：电商平台；

1.商家自营-百货；

2.商家自营-食品；

3.商家自营-初级食用农产品；

4.商家自营-酒/盐；

5.商家自营-图书报刊/音像/影视/游戏/动漫；

6.商家自营-汽车/其他交通工具的配件；

7.商家自营-服装/鞋/箱包；

8.商家自营-玩具/母婴用品(不含食品)；

9.商家自营-家电/数码/手机；

10.商家自营-美妆/洗护；

11.商家自营-珠宝/饰品/眼镜/钟表；

12.商家自营-运动/户外/乐器；

13.商家自营-鲜花/园艺/工艺品；

14.商家自营-家居/家饰/家纺；

15.商家自营-汽车内饰/外饰；

16.商家自营-办公/文具；

17.商家自营-机械/电子器件

《2》、必须满足以下条件

1、主体下小程序近半年没有严重违规

2、小程序近90天存在支付行为

如何解决这个90天支付问题，需要先搭建发布一版小程序支持支持

找一些人下单支付，刷多几天微信系统会自动检测达标可以申请了

【这个问题需要类似我们这种能做系统公司才能解决】

以上2个运营条件和类目同时满足的前提下，下面3个条件满足其一即可

3、主体下公众号累计粉丝数大于100

4、主体下小程序近7日dau大于100

5、主体在微信生态内近一年广告投放实际消耗金额大于1w

三、小程序直播商城系统功能有哪些？

1.边看边买

搭建小程序直播商城系统平台，用户边观看直播边购物，直播同时展示主播推荐商品，实时交流互动，有效提高销售转化。

2.内嵌原有的商城

小程序直播商城系统与原有的微商城无缝对接，轻松完成商城全面直播升级，带给用户更加生动形象的购物体验。

3.分销功能

小程序直播商城系统让用户通过平台成为一个自媒体人，可以获得自己的粉丝用户量，从而从中间获得相对应的利润。比如网红主播开设多个房间，不同代理商邀请用户进入各自管理的房间，根据利润值分成(主播直播互动的时候，向粉丝推荐产品；fensi购买产品，代理商和主播都能获得提成。)

4.美颜

小程序直播商城系统自带美颜、瘦脸等功能，让主播颜值更高，软件开发，加强用户观看购物直播的视觉体验，提升用户购买欲望。

5.消息分组qun发

小程序直播商城系统支持分组进行duanxin管理、分发，针对推送商品信息，qun发转化购买更高效。

6.一键分享

小程序直播商城系统支持空间、朋友圈、微博等，只需一键便可邀请好友观看，在线购买产品。

对小程序直播而言，可在商家自有的小程序中实现直播互动与商品销售闭环，可以将直播直接内嵌到商家小程序，和公众号打通；直播吸引的流量都沉淀在商家自有小程序，不用跳转其他渠道，有利于形成私域流量，转化率高。

四、小程序直播，得私域者或得天下，私域流量的三大优点：

1：流量可控。这是私域流量显著的特点，我们都知道微信的一大特点就是去中心化，不管是公众号内容运营，还是微信小程序的电商卖货，商家都将流量牢牢的攥在了自己的手里。

2：转化率高。私域流量的特点之一，就是大家对彼此都有一定程度的了解，你了解对方的需求，对方也

知道你的价值，所以转化率会很高。

3：了解用户。在私域流量里面，用户的需求，将更容易被捕捉。

综合来说，比较适合大部分商家的直播方式是私域流量直播。而目前，小程序直播是私域流量直播领域体验好、功能全的直播卖货解决方案。

小程序直播具备先天流量优势和私域流量转化优势，如果再结合优质的直播内容，或许将成为直播的下一个风口，满足品牌长线的规划，从追逐流量走向运营私域流量。不过，终能不能实现这个过程，或者这个私域流量过程要用多久，还得看微信的速度了。