

独立站如何抢占海外直播的蓝海

产品名称	独立站如何抢占海外直播的蓝海
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

图片来源：123.rf.com.cn

直播在国内可谓是发展得如火如荼，想要通过直播来带动销量的卖家也越来越多。

国内直播的红利，让[跨境电商](#)

卖家也开始注意到海外直播市场，不少人认为2022年海外直播会高速发展。但也有人认为海外直播尚未成熟，此时入场风险太大。

那么直播带货在海外究竟是什么情况？海外直播带货有哪些优缺点，[独立站](#)卖家该如何提前布局？

一. 海外直播带货

直播作为一种较为新颖的营销策略，一方面能够拉近品牌方与消费者之间的距离，另外一方面能够增加品牌透明度，从而提升消费者对品牌的信任度。

目前海外直播尚处于发展阶段，成本较低，竞争也没那么激烈。不少平台对直播也是抱着扶持的心态，对于中小卖家来说这有可能会是一个弯道超车的好机会。

但同时海外用户对于直播购物的模式也比较陌生，所以卖家想要获得良好效果，可能还需要一个比较长的培养期。

流量较为分散也在一定程度上限制了海外直播的发展速度。各个平台之间相对独立，各大平台基本上都开通了直播功能，但在线用户数量都相对较少。

此外直播带货对英语水平要求较高，如果卖家在这方面有所欠缺，可以选择外籍主播，一方面有语言优势，另外一方面对本土文化和消费者的习惯也更为了解。

总体而言，海外直播是一个值得尝试的，但不适合作为推广引流的主攻渠道。

二. 如何抢占先机？

01

平台

海外流量分散，选

择一个合适的平台进行直播是卖家首

先要做的件事。目前来说，在[Facebook](#)上做直播的卖家是比较多的，因为Facebook的流量盘足够大。

02

海外主播特点

海外主播的直播时间是比较短的，基本上在1.5个小时左右，所以内容上要足够吸引人，才能获得比较好的效果。

03

温馨小贴士

海外消费者喜欢相对安静的直播间，国内的直播风格并不适用于国外。表情可以适当地夸张一些，但尽量不要大声吼叫，那样容易收获一堆问号。

04

直播前的引流

直播的时间比较短暂，所以一方面卖家要选择当地消费者闲暇的时间，另一方面好提前进行引流。事先做好海报和宣传物料，并在[社交媒体](#)账号上发布预告，这样能够在大程度上聚集流量。

所以卖家好提前做好策划，而在策划的过程中，卖家就需要将当地文化和消费者的习惯偏好都考虑进去。

虽然国内直播已经发展得相当成熟，部分经验也确实可以借鉴，但更多的还是应该结合目标市场的实际情况进行改变，否则也容易水土不服。