

快手荣誉账号

产品名称	快手荣誉账号
公司名称	定州市快抖红摄影服务店
价格	.00/个
规格参数	账号转让:189638 直播礼物等级号:89631 快手粉丝账号:138969
公司地址	定州市西城区军工路北中天新郡15号楼c13号
联系电话	19852878656 19852878656

产品详情

快手荣誉账号自直播电商爆火以来，已经不断地在更新迭代，时至今日，新鲜感显得十分重要。今天，我总结出了8种直播电商的典型玩法，也希望能够跟大家一起探讨直播电商还有哪些尚待挖掘的新玩法。

1. 直播+连麦PK 连麦PK直播*初来源于秀场，是主播与主播进行互动的一种方式，如果有商家和主播连麦成功，主播就会抓住机会介绍产品，主播号召粉丝下单。这种情况下，粉丝下单主要是因为主播的号召，而非商品本身。
2. 直播+脱口秀 脱口秀在算是个新玩法，典型的例子就是罗永浩。作为“国内脱口秀人”，自入驻快手开始，就能够在直播间冒出很多段子，而且与笑果脱口秀演员的多次合作，更是增加了直播间的脱口秀气质。
3. 直播+蹦迪 蹦迪和直播的结合要从一群美少女开始。在直播中，她们不再卖产品，而是通过唱跳形式展示，蹦迪直播形式轻松又新奇。
4. 直播+喊麦 今年的“T97咖啡旗舰店”的喊麦直播取得了成功，“咖啡你冲不冲”的魔性喊麦让“T97咖啡旗舰店”单日观看人数暴涨。主要是充分利用了刺激用户情绪、延长用户停留的策略。
5. 直播+故事 佰草集的宫廷式剧情直播，凭借精致的服装、精湛的演技以及巧妙地将故事和产品的进行结合，通过沉浸式的故事体验，潜移默化植入产品的品牌理念，每个主播都有人设的形式，获得了一大批粉丝。
6. 直播+地摊 某种程度上，直播带货就像是一个大集市，无数中小商家经营着自家的小摊位。虽然没钱投流，但主播们通过玩游戏、秀才艺等创作出了很多具有趣味和创意性的揽客花样。
7. 直播+讲课 董宇辉作为现在的“快手带货一哥”，把课堂搬到了直播间，拿着一块小黑板，从诗词歌赋聊到人生哲学。而且产品并没有太多价格优势，主播对产品的介绍也表现得并不急切。这不仅增强了用户对主播的信任，还让“东方甄选”在短时间内获得了大量粉丝。
8. 直播+走秀 走秀擅长的是打造品牌调性，给人以体验，“瑞幸咖啡luckincoffee”在双十一打造了一场直播走秀活动，玩出来新花样，让销售额获得了创新高的佳绩。直播电商不同的地方在于，它需要既有电商又有内容。对直播内容玩法的持续迭代，更大的价值在于发挥直播间的内容优势，让货更有可能变成品牌。以上是典型的8大直播电商玩法。在直播电商发展得越来越成熟时，我们需要在直播挖掘、放***特质上进行不断创新，让直播在品牌故事、用户服务上发挥更大的价值。快手荣誉账号