

## 未来的直播行业大概率会有以下几个特征

产品名称	未来的直播行业大概率会有以下几个特征
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

## 产品详情

1、首先，肯定不会存在那种单个平台占有80%份额的一家独大的情况；

2、其次，行业应该会产生定量差异。比如现在的电商巨头，京东是3C数码的老大，服装、百货类的主阵地在淘宝天猫，农产品、小百货则是拼多多份额大。

那么类似的，未来的用户对直播平台的选择也会不一样：如果要买品牌商品，有可能是去淘宝直播间或者抖音，当然这里面是有变数的，因为抖音现在体量还是比较小，淘宝直播比较大，可是淘宝直播两极分化严重，头部主播没有可复制性，新主播培养不起来，所以抖音未来还是有很大机会能打败淘宝直播。

如果要买长尾品类，那么用户应该会去快手。快手之所以能早早把直播电商做起来，是因为平台供应链打造能力很强，这也是比微信视频号多出来的一个很大的优势。

至于微信未来的直播生态大概率是本地零售的天下，也就是说会被有线下门店的本地零售品牌商占据。因为如果本来有门店，变现通道就很重要。原来的微信生态下，做过小程序、公众号的品牌商已经非常多了，所以这些品牌商切换到视频号应该还是比较容易的。