

我们提供的服务和解决方案，能够解决消费者什么样的需求

产品名称	我们提供的服务和解决方案，能够解决消费者什么样的需求
公司名称	杭州芄芄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

01.是否能够满足低价的需求？此需求有一个前提，那就是消费者之前一直想购买某件产品，但是碍于价格不得不放弃或者选择其他的低价替代品。

基于此，物美价廉的产品能够满足消费者低价的需求。围绕这个方向，直播的定位中就需要解决产品问题。一是能否获得高质量的产品，二是能够获得明显低于市场的价格。

薇娅和李佳琦等头部带货网红已经获得了渠道议价能力，我们看到他们直播间的品牌价格甚至比双11还低。

02.是否满足便利性的需求？此需求的前提是消费者有购买某种产品的需求，但是过程比较麻烦，可能还需要付出巨大的时间精力等。这时候就需要一些省去麻烦的解决方案。

本来线上购物就已经满足了消费者便利性的总体需求了，例如可以足不出户，方便比价等。

那作为升级版的直播电商来说，我们还能够为消费者解决哪些便利性的需求呢？直播间可以让粉丝更加直观的感受产品的优劣，例如可以试穿、试吃等等。

在这个方面，我们的直播间能否将这个特点做到就是我们要思考的问题。这也是我们所说的场景重构的思维。

03.是否满足新颖性需求？此需求的一个前提是，消费者对过去一成不变的方案感到不满，渴望尝试更好的新方案。

你可能会说，直播电商本身就是一种新颖的购物体验了呀。不对，我们需要思考的是在当前的直播电商环境中，有哪些解决方案是一成不变的，而且消费者都已经厌倦了。

例如，现在很多电商直播间都是一成不变的称呼粉丝为“宝宝”、“家人”；一成不变的都是坐在一个直播间，桌上放满产品讲解；一成不变的“直播间限时优惠价”……

我们的直播间能不能做出一些消费者想要的改变？

04.是否满足高端的需求？此需求的前提是消费者很喜欢某类产品，但是这类产品确比其他的选择更低端，从而阻碍了他们的购买。因此就希望能够打破低端的常规，让产品变得高端。

针对这个方向，我们可以这样思考：

现在的直播购物者或者一直没有观看直播的消费者，他们是否觉得直播电商在某些方面显得比较LOW，他们也想看直播，但是感觉配不上自己？

我们能够提供一些方案使得自己的直播间环境或者氛围能够显得比较高端，从而满足消费者的这个需求。

05.是否满足降低风险的需求？此需求的前提是消费者会担心在某直播间购物的风险，进而转向没有风险的购物方式或者竞争者直播间。

消费者购物都是想要获得的保证。

在目前的直播电商市场中，消费者会遇到哪些风险？例如被欺骗、售后处理麻烦、收到的产品与直播间看到的不一致、不发货等等。

我们如何作出让消费者切实可信的承诺，从而降低购物的风险。例如我一个朋友的电商公司，在很多年前，就承诺7天无理由退换货，而且来回运费都由公司承担。在大家都还在纠结退货产生的费用时，他就为消费者解决这个风险，那自然获得好评不断。

那思考一下，我们能够做到吗？别人做到的我们能够做得更好吗？

06.是否满足理想自我的需求？这种需求的前提是很多消费者一直没有意识到某种理想的自我，但是通过我们的直播，让他们感受到了重要性，从而进行消费。

这个方向就和我们主播的人设和性格有很强的关系了，能否通过直播让消费者通过你的建议达到他们理想中的自我。

例如，给粉丝们感受到在你这里消费，看你的直播能够让他们成为知性女人、勤俭节约的人、有责任感的人、好爸爸好妈妈等等。

传递这些正向美好的价值观与我们的直播间和产品相结合，极大地提高粉丝的粘性。

07.是否满足过程体验的需求？