

全案整合营销，全平台直播代运营，直播代运营，直播间引流，网红合作

产品名称	全案整合营销，全平台直播代运营，直播代运营，直播间引流，网红合作
公司名称	杭州炙明互动科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	钱塘区2号大街519号佳宝科创中心2栋1402-1403
联系电话	17780655966 15557173392

产品详情

炙明互动是一家全营销链路直播电商服务公司，围绕直播核心业务，为客户提供全平台全流程化的品牌营销服务。

行业资讯之【美团直播，前途未卜】

美团做直播，优势劣势都十分明显。

美团的商业闭环已经做得十分成熟，商家开播，用户下单，再到线上/线下消费，对于商家追求的转化率有着极高的友好度。

作为生活服务类应用，美团APP的工具属性明显，用户大多是带着目的性而来。如此场景下，成交率和核销率往往都会更高。

以4-6月的神券节为例，官方数据显示商家的直播订单转化率平均为30%-40%，而直播间售出优惠券、套餐的门店核销率达到90%。

而且，美团本身聚集着众多商家、品牌，在供给上也有着天然的优势。从美团的商家结构来看，公布的数据显示，截至2023年3月31日，美团年活跃商家数量已经超过1100万。其中，美团外卖商家670万，闪购

商家280万，买菜商家110万，酒店商家50万，打车商家20万，优选商家70万，数科商家15万。

不过，美团直播也存在十分明显的短板。

美团内部曾认为美团做直播主要面临两个难点：相较于内容类的直播平台，美团能吸纳的用户停留时长相对有限，直播非常需要用户停留，但此前用户基本上到美团下完单就离开；直播不仅需要好的基础设施，还非常需要好的直播内容，但当时的美团都不具备。

这两点的确是客观存在的问题，且短时间内较难解决。美团在用户心里已构成出“搜索+工具”的心智，这种心智很难短时间内改变。同时也决定了门店直播时所覆盖的核心人群是附近几公里的消费人群。然而，这些人群的复购率往往相对高，消费目的明确，直播在其中的意义不够凸显。换言之，是否有必要直播成为了一个值得斟酌的问题。而这也可能成为商家参与直播的一个“绊脚石”。美团本身并非娱乐平台，拥有的流量相对封闭，也不具备像短视频平台那般抢占用户碎片化时间的条件和底色。如此情况下，本就守着“一亩三分地”的商家，在美团直播中能够多拥有一些什么？用户又为什么要在美团看直播，之后会有哪些新的形式或者内容吸引用户像“逛街”一样逛美团，在美团上逛寻自己想要的本地生活服务。解答了这些问题，可能会是美团直播的一个突破口。美团直播看起来成长于既丰厚却又贫瘠的土壤中，未来能否长成参天大树，能否将直播盘子做大，还需要一些时间来得到答案。（信源：伯虎财经）