

1.小鹅通

小鹅通的话注重知识付费，通过知识型直播进行引流，功能上偏向知识店铺，录播课，疫情后迅速推出直播，但是从知识店铺，录播课转到直播，直播交互功能上的东西就相对比较欠缺，在直播过程中氛围不够，就是纯粹的一场枯燥的直播，纯粹的知识付费，分享类的直播比较适合入手小鹅通

2.有赞的爱逛

他们事免费入驻，通过认证企业信息或者个人信息即可开通，开通后和有赞自己的店铺是打通的，这也是比较吸引人的一个点，很多企业愿意入驻有赞，但是她有一个非常大的特点，也可能是很多商家望而却步的一个点，也就是她并不是纯粹的私域liuliang，他是一个直播平台，各个商家都课免费入驻，客户从你的推广链接点到直播间，看了一会，随便一点就能到隔壁的直播间，终还是成为中心化的liuliang平台，所以如果商家把自己的私域liuliang拉到直播间，那么客户也有可能被其他家吸引走，辛辛苦苦得来的客户就这样没了，也是让人很心疼的，并且数据也在有赞的大平台上面，所以如果想要搭建直播间，爱逛也是需要好好观望观望的。

3.微信自己的小程序直播

企业直播平台有哪些之三，微信也除了直播小程序了，但是如果直播作为工具定位，那么就失去了直播本身的价值，直播更应该作为私域liuliang运营体系的一环，通过直播可以拓客，可以卖货，可以建立信任，然后下面的就不用多说了把，微信小程序直播只是把直播作为了一种工具，为了卖货，直播的价值真的未全部释放出来，微信直播小程序为商家提供了很好的直播工具，但是一锤子买卖，商家是不愿意看到的，其他的营销功能都没有，只能作为工具，并不能进行营销，也不能进行客户留存，那么这有什么用处呢，为什么要选择呢，因为现在直播来说，带货只是一部分，营销才会让他发挥自己该有的作用。

4.青睞直播-纯粹的私域直播

青睞直播是目前市面上纯粹的私域直播，她不像小鹅通只注重知识店面，也不像有赞是个大平台，不是私域直播，也不像微信，知识作为一个运营的工具，青睞直播为每家企业定制化开发纯粹的私域直播，确定下来之后才会根据每家的需求进行定制化开发，每家都是自己独立的直播平台，数据独立，服务器独立，不会怕数据在平台上，也不用怕客户从这个直播间进入到隔壁的直播间，并且和有赞一样，直播和商城打通，一键进行下单，并且有专有的裂变系统，帮助企业更快更好的裂变客户，和直播营销形成一个闭环，全量的运营客户。

以上就是给大家介绍的企业直播平台有哪些，私域直播在2021将会是营销必备方式，如何利用直播营销，如果利用裂变拓客，tigao销量，是做私域直播做好的扎实功夫。

