

# 李佳琦直播间引领双十一狂欢，消费热情再度燃爆

产品名称	李佳琦直播间引领双十一狂欢，消费热情再度燃爆
公司名称	四川冠京猫网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区浣花南路250号一层（注册地址）
联系电话	19108048127 19108048127

## 产品详情

2023年的双11，氛围明显不同。那些繁复的套路和让消费者抱怨的预售、凑单、低价，在各大电商平台上逐渐消失。一种新的、更直接的方式正在成为主流。尤其是在直播电商领域，那些过去以低价和数量吸引消费者的方式，正在被更实在的商品介绍和答疑所取代。

在备受瞩目的李佳琦直播间里，观众们可以明显感受到这种变化。今年双11，优惠真实、福利直接。更令人惊讶的是，直播间在双11前夕的近一周时间内，没有挂出任何商品链接，而是进行了产品讲解和答疑的小课堂。这种改变，让直播间回归了本质的“内容导购”角色。

美ONE公司的副总裁新川在双11媒体沟通会上详细解读了这一变化。他表示：“今年的双11，我们强调的是‘低低低低低’。前三个‘低’指的是平台和商家方面的优惠和满减力度大。值得一提的是，今年天猫平台有一个‘直降’新玩法，大多品牌开始提供正装单品，打破了过往在大促期间提供套装、套组产品的惯例，用户由此摆脱了‘一买买一堆’的困扰，购物负担大大减轻，商品客单价也在李佳琦直播间得到了实际的体现。”

但这并不是全部，美ONE公司也为这次双11准备了大礼。新川介绍说：“我们今年很有底气说出‘低’字，就是因为平台商家的投入之外，我们还送到了高100元的直播间红包。”这个红包不仅可以直接用于购物，而且完全没有消费门槛，不玩套路，也没有指定商品才能使用的限制。这个福利让很多抢到红包的观众感到惊喜和满足。

此外，直播间还设有多个红包雨环节，观众们只要抢到一次大额红包，就可以继续参与红包雨，每天直播中都有十几轮、二十几轮的红包雨。这种实实在在的福利让观众们感到非常开心，也让李佳琦直播间更加热闹和有趣。

同时，各大直播间也在深度洞察当前实用性消费当道的趋势，今年双十一主打低价的策略对于促销活动具有重要影响，符合当下消费者的理念与需求，能够吸引用户参与、推动双十一多方共赢。挑选值得购买的商品，让消费者省心，无疑是今年双十一的一大亮点。

在2022年，淘天集团发布的数据显示，淘宝和天猫共有2100万件商品参与双11促销。令人瞩目的是，2023年双11这一数字将再次攀升。然而，对于消费者来说，从这2100万件商品中寻找自己所需的商品无疑是一项艰巨的任务。这就是美ONE的“精选”概念的用武之地。

美ONE将李佳琦直播间视为核心品牌，从海量的双11商品中挑选出值得消费者购买的商品。从2100万个商品精简到2100个，这是美ONE“精选”概念的步。此外，美ONE还围绕李佳琦直播间推出了“李佳琦小课堂”和“大促在线攻略文档”。

在直播间liuliang大的双11预售期间，李佳琦直播间将近一周的时间内没有挂商品链接，而是开展了“李佳琦小课堂”栏目。该栏目按品类划分产品使用场景、预算和适用人群，集中为用户做详细的产品讲解，并增加模特演示和答疑环节，一对一解决用户的多种疑问。这其实是美ONE在培养消费者理性消费的购买心智。

对于商家和品牌来说，头部主播如李佳琦能够凭借其较高的影响力和用户基础为品牌和电商平台带来更多的liuliang和销售额。例如，《直播电商行业高质量发展报告（2022-2023）》显示，与李佳琦直播间合作以来，Babycare全渠道用户数量从2019年的1000万飙升至2022年的4500万。同样，2019年科沃斯与李佳琦直播间合作时，其直播电商销售额为2600万元，而到了2022年这一数字已增长至4.7亿元。

品牌们获得的不仅仅是销售数据的tisheng。通过李佳琦直播间的实时评论、所有女生会员服务小程序、所有女生专属社群，以及各社交媒体上的李佳琦官方账号，品牌可以获得来自用户的一手反馈，作为产品优化、新品研发的有效参考。在李佳琦的直播间里，常常听到观众们询问：“如何判断我的牙齿是否刷干净了？”这个问题引发了我们的思考，我们明白，对于许多人来说，了解自己的牙齿是否清洁是保持口腔健康的关键。

受此启发，usmile笑容加的小圆屏系列在电动牙刷产品上搭载了一块屏幕，这是usmile的一项创新。这款电动牙刷结合了自研芯片和算法，将刷牙过程可视化，可以监测每一个齿面的清洁程度。这种创新的设计让消费者能够直观地了解自己的牙齿清洁情况，从而更好地保持口腔健康。

截至2022年底，我国直播电商用户规模达到5.15亿，占网民整体的48.2%。消费者通过直播电商购买商品已成为一种常态化的购物方式。这一点足以证明直播电商对电商行业的影响之大。然而，直播电商的发展并非一帆风顺。在享受直播电商带来的便利时，消费者也面临着诸多挑战，如虚假宣传、商品质量问题等。这些问题不仅损害了消费者的利益，也影响了直播电商行业的健康发展。

为了解决这些问题，李佳琦的直播间强调“长期主义”的理念。他们不仅关注短期的销售业绩，更注重为消费者提供高品质的商品和服务。这种理念让消费者在购买商品时更加信任和依赖李佳琦的直播间。

直播电商作为一种新兴的购物方式，已经深刻地改变了电商行业的发展。而李佳琦的直播间作为其中的佼佼者，不仅为消费者提供了优质的购物体验，也为整个行业树立了一个良好的榜样。