

# 东方甄选：直播电商的新篇章——新东方

产品名称	东方甄选：直播电商的新篇章——新东方
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

### 东方甄选：直播电商的新篇章

2022年6月，一句“我想把天空和大海给你，把大江大河给你，没办法，好的东西就是想慷慨地给你”让董宇辉一夜爆红，“东方甄选”也因此成功出圈。在教培行业陷入低谷的背景下，新东方凭借着对市场的敏锐洞察和果敢转型，成功地进入了直播带货市场，成为行业的一股清流。

### 一、行业背景：超头缺位，新东方迎机遇

2021年，直播带货行业的两大巨头薇娅和李佳琦相继因为各种原因离开了直播间，紧接着罗永浩也宣布退网继续创业。这一系列的变动使得直播带货行业的超大空缺，为新东方的转型提供了前所未有的机遇。与此同时，抖音平台的去中心化、内容化和场景化的发展优势也为“东方甄选”的崛起提供了有力支持。

### 二、客户群体：精准定位，聚焦年轻一代

“东方甄选”的客户群体主要以过往学员为流量基础，其中女性占比70%，24-40岁客户群体占比69%。这个目标群体主要是80、90后以及一、二线经济较发达城市的职场人士，他们具有一定的经济自由度，对于生活品质和购物体验有着更高的要求。

### 三、产品定位与服务：严格选品，打造信任品牌

“东方甄选”最初坚持定位农产品主赛道，通过优质内容获得网络流量和传播声量。在产品选择上，“东方甄选”始终坚持严格把关，注重产品品质和差异化，形成了以人格魅力为基础的线上商店和产品品牌。这种策略不仅吸引了大量粉丝，还成功地建立了消费者对品牌的信任。

### 四、品牌策略：人格魅力与多元化拓展

新东方转型后，“老师”成为直播带货的主播，他们凭借自身的知识、谈吐、价值观等人格魅力形成超级IP，孵化出董宇辉、石明、顿顿等人气主播，形成粉丝流量矩阵。同时，“东方甄选”不断拓展产品范围和消费场景，从农产品到图书、零食等十余个种类，让消费者在直播间能够找到满足自己需求的产品。这种多元化的产品策略满足了广大消费者的需求，使他们更愿意在“东方甄选”直播间进行消费。

### 五、竞争优势：内容与质量并重

“东方甄选”在直播带货中注重内容创新，将农产品销售、文化传播和公益助农相结合，强调鲜美生活。这种独特的直播内容切合了抖音平台的主题，使其在众多直播间中脱颖而出。同时，“东方甄选”对产品质量把控严格，选品过程严谨，确保消费者能够获得高品质的产品。这种以质取胜的策略让“东方甄选”在激烈的市场竞争中占据了优势地位。

### 六、创新与坚守成就新东方

新东方凭借其敏锐的市场洞察和创新精神成功转型直播电商领域，打造了“东方甄选”这一品牌。通过精准定位客户群体、严格把控产品质量、多元化拓展产品范围和注重内容创新等策略，“东方甄选”在激烈的市场竞争中取得了不俗的成绩。在未来，“东方甄选”将继续坚守初心，不断创新，为广大消费者带来更多优质的产品和服务。