

第22届私域电商大会 直播带货对接会共创视频号新未来

产品名称	第22届私域电商大会 直播带货对接会共创视频号新未来
公司名称	沸点会展（广州）有限公司
价格	.00/个
规格参数	参展商:600+ 开幕时间:2024.6.3 闭幕时间:2024.6.4
公司地址	广州市海珠区琶洲大道东8号811-812室（仅限办公）
联系电话	15507524458

产品详情

视频号选品会是指在视频号平台上进行的选品活动。选品会的目的是为了推广视频号内容创作者的内容，吸引更多观众，提升视频号的影响力和曝光度。在选品会中，视频号平台会根据内容创作者的创作特点、观众需求等因素，精选一些内容进行展示和推广。同时，内容创作者也可以参与选品会活动，通过内容获得更多曝光机会，提升影响力和粉丝数量。私域团长大会是一种新型的线下活动，其特点包括以下几点：1. 私域经济聚焦：私域团长大会的核心主题是私域经济，旨在分享和探讨私域流量获取、运营、等方面的经验和案例。2. 线下交流互动：私域团长大会是线下举办的活动，通过与其他团长面对面的交流，可以深入了解行业动态、建立人际网络，并且可以进行直接的互动和交流。3. 行业性强：私域团长大会聚集了众多行业和从业者，分享他们在私域经济领域的知识和经验，为参会者提供具有实际指导意义的内容。4. 多元化的议程设置：私域团长大会的议程设置通常涵盖私域流量运营、粉丝运营、社群经营、品牌建设、直播带货等各个方面的内容，以满足不同参会者的需求。5. 实践案例分享：私域团长大会通常会邀请一些成功的私域团长分享他们的成功经验和实践案例，参会者可以通过借鉴他们的方法和策略来提升自己的私域经营能力。总的来说，私域团长大会是一个、互动、实践导向的活动，旨在为私域经济从业者提供学习、交流和成长的机会。选品会是一种集中展示商品和促销的活动形式。它的特点包括：1. 聚焦特定商品或品牌：选品会通常是为了推广特定的商品或品牌而举办的活动，参展的商家会将自己的产品集中展示和销售。2. 多家商家参与：选品会通常会邀请多家商家参与，展示各自的产品。这样一来，消费者可以在同一个地方看到多个品牌的商品，方便实现比较和选择。3. 促销和折扣：选品会通常会有一定的促销和折扣活动，吸引消费者参与购物。商家会提供一些商品、赠品或者打折优惠，让消费者能够以更优惠的价格购买到心仪的商品。4. 社交和互动：选品会通常会吸引很多人的关注和参与，为消费者提供了一个社交和互动的场所。消费者可以和商家、其他消费者进行交流和互动，分享购物心得和经验。5. 新品发布：有些选品会还会选择发布新品或者限量版商品，吸引更多的目光和购买欲望。这对于品牌来说是一种宣传和推广的机会，也是消费者发现新产品的机会。总之，选品会提供了一个集中展示商品和促销的平台，方便消费者选择购买，同时也能够促进商家之间的交流和合作。私域电商团长大会的特点主要体现在以下几个方面：1. 专注于私域电商：该团长大会的主要目的是为私域电商团长提供一个交流、学习和分享的平台，围绕私域电商的发展趋势、策略和实操经验进行深度探讨。2. 精选嘉宾：大会邀请了行业内一线的私域电商团长、学者和企业家作为演讲嘉

宾，分享他们的成功经验和观点，为参会者提供有价值的思路和指导。3.内容丰富多彩：大会涵盖了私域电商的各个方面，包括私域流量获取、粉丝运营、内容营销、社群运营、产品创新等，参会者可以从获取的私域电商知识和技巧。4.互动交流机会多：大会设置了专场演讲、圆桌论坛、分组讨论和交流洽谈等环节，参会者可以与嘉宾、行业进行深入交流，互相学习、分享经验。5.实操案例分享：大会除了理论探讨外，还会有一些成功案例的分享，让参会者能够从实际操作中获取借鉴和启发，地应用于自己的私域电商实践中。总的来说，私域电商团长大会以专注的主题、的嘉宾、丰富的内容和多样的交流机会为特点，是私域电商从业者进行学习和交流的重要平台。直播+社群团购货源供应链源展览会的特点是结合了直播和社群团购的模式，以供应链为主题，通过展览会的形式进行展示和交流。其特点主要包括：1.直播与展览结合：通过直播平台进行展示和宣传，能够实时呈现展览会的内容和互动交流，提升参与度和观众体验。2.社群团购模式：借助社群团购的力量，推广和销售展览会上展示的货源供应链产品，通过社群用户的参与和分享，促进销售和推广效果。3.货源供应链为主题：展览会的核心内容是围绕货源供应链展示和交流，集中展示供应链领域的产品和服务，吸引相关行业和领域的人士参与。4.产业链全程展示：从原材料到生产制造、流通到销售，全流程呈现供应链各环节的产品和服务，以便于与观众进行深入的交流和合作。5.创新运营模式：采用线上展示和线下交流的形式，通过直播和社群团购的模式，地满足参与者的需求，提供更便捷的展示和交流环境。以上是直播+社群团购货源供应链源展览会的特点，通过这种形式可以有效地促进供应链行业的发展和交流。社群团购大会适用的行业广泛，包括但不限于以下几个方面：1.零售行业：社群团购可以帮助零售商拓展市场，并且降低经营成本和库存风险。例如，服装、美妆、食品等领域都可以在社群团购大会中获得销售机会。2.农产品行业：社群团购可以直接将生产者与消费者连接起来，帮助农产品实现销售和流通。例如，农产品、水果、蔬菜、海产品等可以通过社群团购大会直接销售给消费者。3.小型制造业：社群团购可以帮助小型制造商提高市场曝光度，并直接接触到潜在客户。例如，家居用品、玩具、手工艺品等品类适合参与社群团购。4.生活服务行业：社群团购可以提供各类生活服务，例如美容美发、健身、、家政等，吸引更多用户参与。5.旅游行业：社群团购可以通过打折优惠的方式吸引更多用户参与旅游活动，例如门票、酒店、旅游套餐等产品。总的来说，社群团购大会适用于多个行业，只要有产品或者服务需要销售，都可以考虑参与社群团购大会。而且随着社交媒体的快速发展，社群团购在未来的发展中将会更加广泛应用于各个行业。