

# 如何快速实现电商与直播相融合

产品名称	如何快速实现电商与直播相融合
公司名称	湖北同创天达网络科技有限公司
价格	1.00/套
规格参数	
公司地址	宜昌市西陵区西湖路32号
联系电话	18062792732

## 产品详情

互联网让企业营销的阵地转向了移动端，直播成了风口，直播能带来大流量，互联网时代流量有流ship量就是王，但是有了流量如何转化却成了重点。

现在最主要的方式就是直播+电商，今天就来好好说一说视频直播APP是如何快速利用直播风口实现高转化的。

视频直播APP能让用户更真实全面地了解商品的详情，并能针对产品的疑问随时向主播提出，相比起淘宝店小二的回复，视频直播显得更有诚意、更有趣，同时，在线直播的APP软件里的网红们的KOL效应能向他们的粉丝推介产品。

现阶段，视频APP的直播类型和方式多为秀场、游戏、竞技、旅游的UGC内容模式，就像运营一个大APP社区，还需要大量烧钱跟同类竞品抢市场，而盈利方式普遍为广告植入和节目佣金抽成两种单一方法，电商融入直播APP的获利方式让用户体验也影响到主播的直接受益。

视频直播手机APP开发融入电商元素，如阿里淘宝、蘑菇街等大型平台入驻，既能提升用户的购买消费欲望，又能在产品营推中将更多新粉丝引流到视频平台，而视频在线平台与电商以第三方合作的方式获得交易提成，不损害用户体验，因此，视频直播与电视拥抱互相取暖是一种健康的可持续发展模式。

## 直播+电商的优势分析

电商的变现前提是圈到足够多的流量，同时再考虑商品的转化；而直播平台自带流量入口，唯一要去思考的就是如何转化，从运营角度上看，实现的路径更短；电商提供的内容和用户的互动是单向的、静态的图片，价格以及优惠信息，而直播提供的内容是更多维度的互动，使得购物更场景化。

## 开发电商直播APP的好处分析

### 第一、促使用户有效的消费决策

在淘宝、天猫或者聚美看到衣服的时候，你可能看到一个女生穿的很漂亮，但是你不知道自己穿上会不会漂亮，也不知道它的质量是不是真的很好。所以，我们通过直播告诉用户，它的材质很好，而且胖瘦的人都适合，它可能是个均码的服装。能够更有效的让用户对商品进行最大限度的一个了解和判断；

### 第二、降低获客成本，扩展知名度

网红其实是伴随着流量。大家都知道，电商获取流量是非常昂贵的，如果你获取的网红其实就是获取流量，它的粉丝会跟随他而来。这也是引爆点中理论能够解释的！明星也是起到这样的作用；

### 第三、构建新的消费场景以及路径

立体了用户的消费场景，增加了用户的信任度；

#### 第四、提高线上购物的附加值

通过直播，用户的停留时长大大增加。能够让品牌方更多的接触他的它的用户，达到传递产品理念的作用。