

直播带货越火，工厂电商的春天越近？直播卖货系统开发

产品名称	直播带货越火，工厂电商的春天越近？直播卖货系统开发
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

直播带货越火，工厂电商的春天越近？直播卖货系统

继618电商节众多明星网红扎堆淘宝直播带货带动消费热潮之后，在刚结束的苏宁90秒内即售出数据线9万根，并抢2小时内，整体5C配件销量同比增长705%。

<https://wsyguanyun.com/>

一系列数据显示，现在直播带货越来越火，李佳琦、薇娅等网红们带货能力越来越强。

了解更多：<https://wsyguanyun.com/>

根据Q使用时长和次数均高于移动互联网《全网大盘数据》，其中有接近8成用户直播网购用特定群体高水准。

数据显示，淘宝直播日活约为800~1000万，每天开播的主播有4万左右，淘宝直播一年卖了1600亿元GMV。

网红直播带货为何能火？

直播带货会火，原因很多。

其一，随着电商平台获客成本提升，利用直播技术来引流和产品解说，能够降低获客成本。

而消费升级趋势下的消费者尤其是年轻一代，线下市场消费者依赖意见领袖的引导，根据购物欲望强烈，易受到诱导、产生冲动消费，线上消费能力明显高于全网总体。

有业内人士曾经做过调查，买网红推荐选品的买家一般都是三四线城市的女装等，所以很容易受网红带货的引导。

消费者降低了选购时间成本，缩短了等待周期，提高了购物体验。

随着消费升级，消费者对商品品质、款式、价格的要求越来越高，传统零售模式难以满足需求。

因此，电商平台需要一站式解决消费者挑货选货的痛点，用最短的时间

也正因为如此，电商平台也在做出改变，都开始瞄准上游工厂配合平台商品快速上新与出货。

现在成为各品牌商竞相角逐的C2M（反向定制）的工厂电商模式优势逐渐显现。

阿里、京东、拼多多等平台纷纷推出自家的C2M品牌，如阿里的犀牛智造、京东的京造、拼多多的拼品牌。

拼多多推出拼品牌、新品牌计划，苏宁拼购的“拼品牌”，网易考拉全球工厂店等电商与工厂合作的

直播卖货正在成为电商行业的新趋势，工厂与电商平台直连，走的越来越近成为趋势。从这个层面

工厂电商的春天到了？

工厂电商模式在近几年开始萌发发展，2018年被推上风口，到2019年，主流巨头都已经下

手，纷纷布局。工厂电商模式的核心是工厂与电商平台直接对接，工厂直接供货，电商平台负责运营。

工厂电商模式主要分为两种：一种是OEM（原始设计制造商）模式，另一种是ODM（原始设计品牌商）模式。

ODM英文全称是“Original Design Manufacturer”，即原始设计制造商。

ODM模式的特点是工厂拥有自主研发能力，可以根据品牌商的要求进行

生产，贴牌销售。工厂与品牌商的合作关系是长期的、稳定的。

典型的工厂电商模式是工厂通过电商平台直接销售，工厂与品牌商的合作关系是长期的、稳定的。

工厂电商模式的兴起，主要是为了满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。

在这种模式里，工厂与品牌方是共生共荣的，工厂负责生产，品牌方负责运营。

工厂电商模式的兴起，主要是为了满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。

工厂电商模式的兴起，主要是为了满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。

工厂电商模式的兴起，主要是为了满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。

工厂电商模式的兴起，主要是为了满足消费者对高品质、高性价比商品的需求。

直播带货解决了工厂品牌的痛点

在传统的工厂电商模式中，工厂品牌尽管可以对接电商平台定制生产，但痛点是没有流量，没有

品牌声量。直播带货的爆发恰恰解决了它们这一痛点，通过直播引流，工厂品牌可以快速提升品牌

知名度。直播带货的爆发恰恰解决了它们这一痛点，通过直播引流，工厂品牌可以快速提升品牌

知名度。直播带货的爆发恰恰解决了它们这一痛点，通过直播引流，工厂品牌可以快速提升品牌

知名度。直播带货的爆发恰恰解决了它们这一痛点，通过直播引流，工厂品牌可以快速提升品牌

知名度。直播带货的爆发恰恰解决了它们这一痛点，通过直播引流，工厂品牌可以快速提升品牌

低价走量需要工厂电商的供应链优化能力

如，低价走量，对供应链的管理要求越来越高。电商与工厂的关系走的越来越更近，按需定制，按需量产

网络直播爆发，对供应链的要求越来越高，走量与起销量黏性，但就算是带货能力再强的大主播，如果没有有超

时有人说到，假如李佳琦在抖音做直播带货时，他能够拿到很强的网络为中流砥柱，那么，他搬

真播带货能力的要求，电商模式要能够做到走量了，快速反应，需求最终需要定制或者裂极裂变

从趋势来看，工厂电商模式可能会迎来新一轮的红利。

因为网红带货模式在切实的改变供应链的模式与组织形态，对直播电商的产能提升，直播电商的产能

从工厂的制造端来看，工厂的供货与推批管理在加速加快转型改变过去的被动的生存方式。越

来越来越需要看供应链环节的打造，越来越多的强调各自的专业分工，应链、品牌、平

因此，电商平台的下半场的竞争本质是供应链时效与供应链壁垒的竞争。

谁能走得快，走的深，决定了电商市场这一局部的竞争力。

东莞市长安镇... 紫弘智慧... 供应链优化... 工厂电商... 直播电商... 定制化生产... 快速反应... 需求定制... 裂极裂变... 产能提升... 组织形态... 供货与推批... 专业分工... 供应链环节... 品牌... 平... 竞争本质... 供应链时效... 供应链壁垒... 走得快... 走得深... 竞争力...

我们的公司地址：东莞市南城街道隐山路35号四楼 - 五楼
电话：139 - 2926 - 6321 麦总监（微信同号，加WX给您最新优惠政策）
关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（zihong333）关注，了解更详细资料