

蘑菇街直播2020年怎么做，蘑菇街直播需要什么条件？蘑菇街直播好做吗？

产品名称	蘑菇街直播2020年怎么做，蘑菇街直播需要什么条件？蘑菇街直播好做吗？
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

蘑菇街直播2020年规划

很多电商直播从业者应该都有同样的困惑，认为直播这个销售渠道的运营，是一件很“玄学”的事情。现在的达人的内容创作及运营，不仅仅在直播一个板块输出内容，还要为达人搭建短视频、图文、社群与私域的体系运营，运营门槛不断提高，但更大的变数是人的不确定性。

蘑菇街一直在探寻如何把主播的成长体系，跟商家进入电商直播的运营体系进行标准化梳理，2019年已经形成初步体系化模型来更好的赋能平台上的“玩家”们。

在2020年，蘑菇街有几个方向规划：

1.主播成长路径SOP&商业化体系

为任何阶段的主播提供标准的流量变现体系

2.头部主播个人IP包装

头部主播全网IP化、综艺化、明星化发展

3.主播&品牌牵手「百加计划」

主播&品牌深度绑定，平台助力，相互成就

4.商家自播「助力计划」

一站式输出服务，与商家携手共创

最终实现：

科技是生产力，美丽也是生产力

在峰会的尾声，蘑菇街的创始人&CEO修罗与现场的所有行业伙伴分享了自己对电商直播这个行业的理解与2020年的预判。

他表示直播在蘑菇街的业务占比，从今年的40%在不远的未来1-3年会增长至60%甚至70%以上。

在这个行业中，存在着很多角色，但从未来的长线去看，其实有很多角色的存在是需要优化升级的，中间环节越复杂，效率也随之会更低。然而从行业未来的发展前景来看随着行业标准化、专业化的提升，这些消磨影响效率的部分势必会慢慢消散，行业逻辑一定会被重构。

修罗提及到电商直播中的几条路线红人直播、品牌直播、商家自播的会变得略有不同，但也充满机遇。

红人直播中，达人要思考的核心问题是“如何让更多粉丝喜欢我”，要有个性、有人格、用心服务粉丝。对于内容输出的类型也要进行拓宽，布局短视频、图文、社群及私域，体系化架构自己的IP。

品牌直播中，品牌需要开放的心态去合作主播，对于有品牌力的品牌产品，不要眼睛总是盯着头部。不乏有很多带货力比较强的中腰部甚至是新人主播，对于好的品牌、好的货，主播都是非常渴求的。头部为你带来品牌效益与销量，开放合作会为品牌带来增量利润。

商家自播中，商家经历了3年的后知后觉，在19年底已经隐隐的发现了商家蓄力的形势。商家自播业态一片蓝海，未来蘑菇街将会深入产业带聚集地，以货品源头为抓手，一站式赋能服务商家。并通过搭建服务商家体系更好的服务想要做好电商直播的商家。

修罗还提及了团队的重要性，从团队构建、管理、利益分配去思考。电商直播这个行业单打独斗的时代已经过去了，流量承接需要更精细化，需要更专业的人才与团队，他提到了一个词叫“财散人聚”，相互成就才会走的更远。

携手前行

2020年是一个新的起点，有机遇也有危机。

把眼光放长远，不做违背行业逻辑本身的事情，沉下心做好内容与粉丝的运营，时光不会辜负那些又真诚又努力的人们。