

短视频要变现，电商要新流量，短视频电商持续火热，微三云麦超

产品名称	短视频要变现，电商要新流量，短视频电商持续火热，微三云麦超
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

短视频要变现，电商要新流量，短视频电商持续火热

经历了十多年的快速发展后，传统电商的发展模式触到了天花板。Quest Mobile发布的《中国移动互联网全景生态流量洞察报告》显示，国内互联网流量红利已然枯竭。数据显示，截止2019年4月，中国移动互联网月活跃用户规模达到11.36亿，同比增速达3.1%。需要强调的是，这是2018年以来首次出现连续两个月环比下跌。Quest Mobile分析认为，流量争夺将持续白热化，对于电商来说如何解决获客成了难题。

电商平台不遗余力的造节，平台与平台之间除了要应对竞争，更多的关心的是流量持续获取。这种形势下，要如何破解瓶颈困局？

根据极光大数据《2019年Q1移动互联网行业数据研究报告》从休闲娱乐app用户使用时长的内部占比来看，短视频和在线视频类app是最大的时间杀手，二者内部占比分别为36.4%和32.2%，其中短视频的占比增幅最大，同比增长65.5%。短视频对新增网民的拉动作用最为明显，新增网民对网络视听应用的使用率中，短视频使用率高达53.2%，高于综合视频、网络直播、网络音乐。

用户的注意力已经迁徙到快手、抖音等短视频和直播的企业上，电商巨头为了获取用户自然需要做出改变。36氪研究院6月12日发布的2019《短视频平台用户调研报告》称，短视频平台中有73%的用户是青年人，与网民群体有着较大的重合，其中小镇青年用户占比高达49%。三线及以下城市的用户数量已经超过了5成，而下沉市场正是电商巨头一直在发力的地方。

有超过半数的用户认为短视频会影响和改变他们的消费行为，在对平台出现的产品信息态度上，46%的受访者选择会相信，短视频平台的营销潜能有很大的挖掘空间。

电商巨头都在想方设法的通过各种渠道、平台来获取更多的流量，一切能够为平台导流的流量平台都会是它们的合作伙伴。一定程度上来看，这也是电商平台在进入增量市场后的各种应对之策，但无论是跟什么样的平台合作，采取什么样的导流方式，最终的目的都是希望挖掘新的流量。

短视频变现是整个行业人士所面临的“痛点”。根据字节跳动提供的数据显示，47.9%的短视频内容团队不能盈利，30.25%的内容团队略有盈余，平台补贴是多数内容方的最大收入来源。大部分短视频创业的内容方都过的比较艰难，短视频行业也有了头部效应的趋势：20%的头部挣走了80%的钱，80%的基本不盈利甚至亏损。

对于大多数腰部和底部的短视频创作者而言，高额的制作成本并没有换来因流量所得的红利。对于短视频创业者，变现无外乎广告，补贴和电商，电商对创作者门槛更低，对于腰部以下的创作者也有变现的希望。短视频平台在经历了巅峰之后，内容方面开始处于增长乏力阶段。平台为了寻求新的突破口，开始加快推进商业化进程。

今年5月，抖音国内DAU在3亿左右，峰值3.1亿，快手DAU在2.1亿上下，如此庞大的用户规模下，结合短视频平台的内容帮助创作者更好的变现，并在维护生态的前提下实行平台商业化，选择电商切入不失为一条好路子。

视频直播带货是现在风口、未来的趋势同时实体经营者也必须拥抱变化，一定要重视流量重视粉丝经济
不要再说试一试，一定要破釜沉舟去做 [加油] [加油] [加油]

线上商城，短视频带货，直播系统欢迎咨询

微三云社交电商系统应用，会员商城功能，短视频电商功能，礼包应用，拼团应用，微网系统，社区团购，批发零售应用系统，供应商应用，同城应用功能，云店应用功能，代理商，充值码，跨境电商应用功能，礼品卡应用功能，会务应用功能，众筹应用功能，美业应用功能，活码应用功能用，财务宝应用功能，全球仓应用功能。等各种功能，需要了解可私聊