

直播电商系统源码，直播电商系统定制开发，直播电商APP，微三云麦超

产品名称	直播电商系统源码，直播电商系统定制开发，直播电商APP，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

中国移动互联网月度活跃设备规模触顶 11.4 亿，2019 年 Q2 用户规模单季度内下降近 200 万。同时，获客和营销成本也在不断增长！

2019 年“双十一”期间，直播带货成为重要增长点。90% 的品牌开启了直播，开播商家数量同比增长 200% 以上！

淘宝内容生态资深总监闻仲曾表示，淘宝直播未来三年将带动 5000 亿规模的成交！

从行业巨头到新兴平台

从传统电商到社交电商

纷纷开启“直播 + 卖货”模式

数据统计，截至 2018 年 9 月 30 日，A 股 85 家纺织服装企业中，存货超过 1 亿元的有 81 家，存货超过 10 亿元的有 20 家，这些企业的总存货量高达 985.64 亿元，高出净利润总和 172.51 亿元，而且几乎所有企业的存货量都大大高于它们的净利润。

传统的服装加工一直做的是供应链的深度，也就是说一个款式生产几千上万件，一个季节出几个爆款就够了。而像“薇娅”这样的主播，通过直播带货，可以让工厂一天做出的 3 万条牛仔裤在短短的一个晚上就卖完，足以让线下门店销售汗颜。

2019，随着电商“直播元年”到来

“直播间”将成为企业抢占千亿市场的新战场

电商直播是以社交电商与直播为结合点，通过主播入驻平台，更丰富和生动的给平台 / 个人店铺做商品或品牌直播介绍及演示，与消费者互动并现场引导购买，实现“直播带货”的新型电商模式。

主要盈利模式一：主播成为平台的云店“店主”身份，通过其直播间销售商品，都能获得一定比例的商品利润收益。

主要盈利模式二：主播跟平台签约，定期、定量进行直播引流和销售平台商品，同时获得协议内相关收益。

商品过剩的时代，消费者在”图文式电商“购物过程中时间成本和试错成本增加，而”直播电商“的应用，能让消费者融入到购物场景中，且更为直观的了解商品，从理性消费变为感性消费，缩短决策路径。消费者通过主播的精品推荐，达到省钱省力省时间，购物体验更佳；平台又能高效的推送商品，提升交易率，同时增加用户粘性，留住用户。

以电商直播为切入口，搭配”云平台“其它营销应用，如拼团、大礼包、异业联盟，既能满足用户的多样化消费需求，同时平台也能进一步提升销售额和增加用户粘性

【云平台 - 电商直播】将先后支持公众号、H5、APP、小程序等用户端，让用户可以多渠道观看并分享；主播也可通过登录APP，随时随地进行直播操作。

2020

无直播，不电商！

【云平台 - 电商直播】助力中小企业“直播卖货”