

直播销量模式系统开发 直播卖货小程序APP开发

产品名称	直播销量模式系统开发 直播卖货小程序APP开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

产品详情

直播卖货系统开发，直播软件开发，直播原生代码开发，直播能帮助平台快速，锁定资源，帮助平台快速的解决库存问题，本公司专业开发系统，代码成熟，技术稳定，欢迎你的咨询。

我们是国内做直播相对比较早的团队，也缺乏一些行业通用方案的参考，因此很多地方是自己通过踩坑摸索出来的。因为最开始我们产品只支持语音聊天，后来随着直播业务（娱乐直播、游戏直播）的普及，才开始支持视频直播，所以最朴素的想法就是，直接把语音服务的架构拿过来用。

传统电商行业的红利期已过，在寻找新发展方向时，直播行业的兴盛，成为了电商行业获取新liuliang的重要方式，如今在直播卖货的帮助下，电商行业又进入了新的红利期。在淘宝、京东两家电商巨头的发展下，想要自己的卖货平台立住脚变得十分困难，这里小编教大家如何利用直播卖货软件开发打造自己的卖货平台。

直播卖货软件开发是现在直播卖货平台的重要组成部分，通过营造购物场景，带给用户身临其境的感觉，让用户的网上购物体验得到tisheng。开发中加入的弹幕、红包、抽奖等形式，增加主播与用户的互动，有效的强互动可以增加主播与用户的粘度，形成强力的粉丝留存机制可以有效增加liuliang转化率。

1.注重平台差异化。现在直播卖货平台的同质化现象严重，平台过多，粉丝liuliang很难集中，想在众多平台中脱颖而出，形成自己的特色十分重要。不仅是主播的直播特色，平台内设置的不同也会给人一种耳目一新的感觉，现在直播卖货软件开发可以加入商铺自定义功能，商铺内的各种样式都可以自己添加设置，这给主播带来了创新机会，同时也增加了liuliang的吸引和留存。

2.变现方式增加。直播带货中，明星网红效应带来的liuliang变现显而易见，然而这种方式变得越来越不被看好，已经有多位头部主播直播翻车的案例。前段时间王祖蓝主播，直播间内40万renqi，进店6万，最后达成购mai的却连100人都不到，无法成功的带货让现在很多电商企业不再选择请明星推广。增加直播卖货软件开发中的变现方式成为势在必行的趋势。

3.引流与留存。想要增加直播间内的liuliang，除了促销折扣的吸引方式外，还可以增加分销模式，通过用户的直播间分享为主播和平台带来新的liuliang。分销模式注重奖励，分销带来的折扣和优惠是激励用户分享的动力。

liuliang吸引后的留存也很重要，在进行一场直播前，做好之后的销售方案制定，不断带来的新产品增加用户的新鲜感，在新鲜感的趋势下，产品质量过关，用户慢慢就会成为平台的忠实粉丝。

直播卖货软件开发重点在于创新和改变，虽然现在的直播卖货仍然在红利期，但后续如果不进行功能玩法更新，再次丧失红利期只是时间问题。