

短视频+直播+分销商城系统开发

产品名称	短视频+直播+分销商城系统开发
公司名称	深圳市万联互通网络科技有限公司
价格	.00/套
规格参数	视频直播商城:短视频直播+分销商城开发 短视频商城:短视频直播分销商城平台开 短视频搭建:短视频直播系统开发
公司地址	深圳市龙华新区民治地铁站B出口
联系电话	18898839184

产品详情

短视频直播分销商城源码系统开发，短视频直播分销商城系统开发找【刘先生188电9883微9184】短视频直播分销商城小程序开发，短视频直播分销商城电商平台搭建开发，短视频直播分销商城APP软件开发，短视频直播分销商城卖货系统开发，短视频直播分销商城模式开发，短视频直播分销商城平台搭建开发

短视频+直播+分销商城系统开发

由于移动互联网以及它带来的敏捷信息，客户动动手指，就能随时货比多家，了解和掌握产品特性和优劣，更敏捷自由的评价他们的选择。因此，客户掌握的话语权比以往任何时候都多。

我们为什么要做商城直播系统？

利用直播做营销的电商平台也越来越火了，比如淘宝直播、京东直播，但这些都是中心化电商直播平台，直播带来的流量是平台方的。为帮助中小型企业实现直播流量专属化，我们以“分享经济、去中心化”为核心理念，针对从事电商、在线教育、在线培训等行业领域的企业，推出了移动端的商城直播卖货系统，让更多企业商家拥有自己专属的、个性化的电商直播平台。

1.直播卖货系统，为电商打造新的卖货方式

直播卖货为什么会火?因为一些高毛利的商品在电商平台上转化率很差，却能在网红的“倾情推荐”下一售而空，这就是直播的魅力，也是我们开发直播卖货系统的初衷，帮助商家打造场景化电商，深入激发用户的消费欲望，快速提升产品销量。

我们的直播卖货系统是基于APP、公众号等移动端，并结合分享经济理念而开发的电商直播卖货商城，通过“商城+网红+卖货+分销”的商业模式，从而达到流量变现、知识变现、技能变现、影响力变现的

目的。

相关人士认为，直播卖货系统是移动电商的新引擎，能够让商家通过自带粉丝、自带人气的名人、网红、行业大咖等主播给商城带来流量，让主播在直播期间，通过互动、演示等方式向粉丝推荐商品(直播卖货)，快速将流量变现。

2.直播卖货系统，流量变现的盈利模式具体怎么玩?

我们认为，商城直播卖货系统作为突破时间限制、地域限制、空间限制，进行场景的视觉、声音即使观看的一种应用，商家通过这种直播场景化营销，更能直击用户心理，激发用户的消费欲望，所以开发了商城直播卖货系统，商家利用商城直播卖货系统，流量变现的盈利模式如下：

(1)单房直播+粉丝分销：主播开房间直播，所有进入该房间的粉丝购买主播推荐的商品，主播可以获得商品利润分成。另外，粉丝推荐粉丝购买也有分成(粉丝分销奖励)。

如粉丝A推荐B进入房间观看并购买(系统自动锁定A和B的上下级关系)，A可以获得分销奖励，粉丝B推荐C进入房间观看并购买，B获得分销奖励，以此类推.....。

(2)多房直播+代理商分销：根据“平台—主播—代理商(房间管理员)—粉丝”的角色关系，主播可以选择开多个房间，各房间粉丝购买主播推荐的商品，主播都可获得商品利润分成。

另外，代理商推荐粉丝也有分成(代理商分销奖励)，即：不同代理商通过邀请粉丝进入各自管理的房间(系统自动锁定代理商和粉丝关系)，主播直播互动向粉丝推荐商品，粉丝购买产品后，代理商获得分销奖励。

值得一提的是，基于APP、微信开发的商城直播卖货系统，可以支持主播向粉丝发送优惠券，粉丝也可以给主播送礼物、打赏，通过这种即时互动互惠的方式，增强用户活跃度和粘性。

3.直播卖货系统平台和其他直播平台有何区别?

(1)与主流直播的区别

映客、花椒、斗鱼、一直播等当下主流的直播平台，盈利模式一般是通过签约各种网红、明星直播引流、打赏变现的，属于中心化直播平台。而我们开发的商城直播卖货系统，属于去中心化电商直播平台，商家盈利模式更加多远化，比如平台方的收入有打赏分成、商品销售利润等。而主播的收入除了打赏分成，还有推销商品的利润分成等。

(2)与其他电商直播平台区别

我们直播卖货系统平台，可以植入分销功能，建立主播、代理商、粉丝直接的分销体系，让更多人受益，例如，粉丝不仅可以打赏，还可以“边看边买”，享受优惠折扣、分销奖励等。

行业人士认为，我们的直播卖货系统，让直播与不同行业结合而形成的“直播+”经济正在逐渐升温，直播卖货或将成为未来移动电商发展的大趋势与风口。

分销商城直播系统开发

移动互联网正加速人们生活方式和消费行为的改变，不仅是企业对消费者(B2C)变化，企业与企业(B2B)之间的销售模式也是如此。

新闻资讯：

刘昌用：应回归密码共识本来面目 用非对称密码和分布式共识构建数字经济

据星求日报消息，北京大学经济学博士、知密大学创始人刘昌用表示，持续扩大的过度金融化是法币体系的痼疾。去中心化密码货coin的根本任务和相对优势之一，就是根除法币体系的这一痼疾。但是，密码货coin过早引起传统金融的关注和追捧，导致去中心化密码货coin自身染上了过度金融化的病，各种中心化的密码货coin更是喧宾夺主。这些会随着法币体系矛盾的爆发而遭遇打击。当前，应该回归密码共识的本来面目，回到用非对称密码和分布式共识构建更加安全、高效和自由的数字经济的正道上。