

# 小程序直播模式APP开发

产品名称	小程序直播模式APP开发
公司名称	广州市微码互联科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	小程序直播:小程序直播平台
公司地址	天河区中山大道379号联合社区东区
联系电话	13480273125 13480273125

## 产品详情

小程序直播系统开发找【蒙响：180电2851微8109】，小程序直播商城系统开发，小程序直播APP开发系统，小程序直播软件开发系统，小程序直播模式开发系统，小程序直播平台开发系统，小程序直播系统定制开发，小程序直播源码系统开发，小程序直播APP开发费用。

在小米的产品矩阵中，小米手机和小米应用作为数据和控制中心，连接其他所有的智能设备。实际上小米的产品并没有什么特殊的，除了小米手机等几个当家产品外，其他产品都是代工的，甚至很多产品的设计都是其他公司的。小米只是做了一件事，放入了一个数据连接接口，让传统的遥控器，变成了小米手机、小米应用、小爱音响。仅仅这样一个小小的改变，就让很多人觉得酷毙了。很多公司在描述宏达的愿景的时候，总是忘记了用户，大谈战略布局，产品布局，却不知道如何切入用户市场。做产品的过程，实际上是俘获粉丝的过程。小米最早俘获粉丝的产品并不是小米手机，而是MIUI，这个跟用户一起创建的产品，一开始就吸引了数百万的粉丝。MIUI过后才开始是小米手机，通过MIUI延续过来的粉丝，同样对小米手机买账。如果说MIUI是通过让用户参与，做出了最适合用户的产品，那么小米手机就是用用户体验加低价，继续吸引着粉丝。

小程序 + 直播很难作为微信的一个独立功能存在，它必须要依附于特定的应用场景才能存在，例如卖货、游戏。而微信10亿日活用户对应的是极其丰富的用户场景。今天我就来分享下小程序 + 直播对电商有什么优势。

### 1、互动与传播增强粉丝粘性

网红主播们一边直播，一边营销产品，向用户进行产品真人演示。其自带的粉丝流量有着强烈的信任感，粉丝在观看直播的同时，通过主播的引导可以一键购买自己喜欢的商品，或者分享到群，而无需再跳转出来。这种强互动、参与度高的特点无疑与微信强社交环境具有高度契合，实现“所见即所得”。

### 2、商品展示充分提升购物体验

传统的电商平台一般以图文为主，为了呈现更加良好的效果，很多商品图都经过了修饰和调整，商品的

真实感、还原度被打折扣。小程序 + 直播电商卖货呈现了更加真实的购物场景。

通过直播的方式，能够更加详细地展示商品。真实的商品呈现，减少了消费者的顾虑，实时的互动交流，提升了购物体验，通过小程序 + 直播电商卖货的方式，无疑更加有利于促成交易。

### 3、营销手段多元化

满赠、秒杀、五折优惠等都是电商常用的营销手段，但在微信场景下却有了更多可能。小程序电商直播融合了商品销售中的核心元素：商家、消费者和商品，不仅能够让买卖双方实时互动交流，还能根据观看者的要求，全面地展示商品细节。

比如你在直播中买了一些彩妆产品，想学习彩妆的使用方法，商家直接发来一个二维码，点击进入就是化妆视频教学，学完还能分享给你的朋友。如果商家再附加一些类似于红包、优惠券、拼团、立减金等福利活动，传播效果也将更进一层。