

完美日记直播卖货小程序开发

产品名称	完美日记直播卖货小程序开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/个
规格参数	完美日记:现成案例
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

产品详情

完美日记直播商城小程序开发，请咨询【叶经理：（电微）】完美日记直播系统开发，完美日记直播卖货小程序开发，完美日记商城小程序开发，直播卖货商城小程序开发。

微信小程序直播开启公测已将近2个月，期间涌现出大量优秀案例，仅3.8女神节当天，就出现近千品牌同时直播的盛况。数据显示，2000个主播累计直播时长近900小时，每个用户平均点赞数达到了280次，分享次数最高的直播间达到2万次。

借助小程序直播，有服饰品牌订单量增长仅12倍，有家纺品牌单日销售突破2000万大关，也有百货品牌创造了100万的销售业绩，商家实现了流量、销售额的双增长。

一、完美日记小程序直播效果

在运营方面，小程序直播的直播数据可以实时获取，这有助于团队了解每一场直播的效果，及时调整方案。“市面上的直播工具很多，但完美日记最看重小程序直播的两点，是用户体验和转化率。”

“转化率是其他直播平台转化率的2~3倍。”刘炳良坦言，直播观看数据会受到很多因素的影响，用户行为是因素的其中之一。“对于本来就使用微信的用户来说，跳转到微信小程序直播的路径最短，所以转化率也会更高。”

不过，完美日记还是会保持自己多渠道多触点的运营方式，在多平台进行直播。“在我们来看，只要用户有需求，我们就会去尽量满足。平台间不是抢占资源，是用户有什么需求我们就对应匹配资源。”

今年2月，完美日记的场均观看人数相对于1月份有3~10倍的增长，且每场直播的观看的人数和次数仍处于快速上升的阶段。

这样的成绩对刘炳良来说算是“意外惊喜”，他分析，一方面原因是大家不能外出所以会观看直播，另

一方面是，更多的消费者开始了解和喜爱完美日记的小程序直播。因此，他希望在疫情之后，也可以把小程序直播持续做下去。

二、完美日记小程序直播有什么优势

1、流量属于商家

小程序直播的所有访问、互动及交易均在商家自有的微信小程序内完成，无需跳转APP、其他小程序。

直播带来的所有流量，也都会沉淀在商家自有的小程序中，更有利于商家长期运营。接入小程序直播后，商家可自行决定什么时候开展直播，充分配合自有的营销及运营活动。

2、低门槛、快运营

微信提供了一揽子直播功能，接到邀请的商家可在小程序后台“功能-直播”申请直播能力，通过审核之后根据文档开发，即可在自有小程序上进行直播，并可使用小程序直播组件自带的一系列能力。目前最快一天即可开发完成。运营最快20分钟即可上手。商家可通过小程序直播高效、直观进行商品展示，使用点赞、抽奖、评论等能力，与用户产生各类互动。

三、完美日记美妆行业微信直播小程序开发优势

1、场景化购物

美妆行业微信直播小程序开发，通过主播场景化展示，使用产品，让用户更全面的了解产品，刺激消费。

2、增加购物流畅度

美妆行业微信直播小程序开发，直播与商场无缝对接，用户无需进行平台转换，通过直达链接进入商城购物。

3、提升店铺成交量

美妆行业微信直播小程序开发，融入奖励模式，加快口碑传播，将品牌粉丝转化为购买用户。

4、营造消费气氛

美妆行业微信直播小程序开发支持点赞、打赏送礼、评论等实时互动，增加平台活跃度，营造良好的购物氛围。

5、多流量入口引流

美妆行业微信直播小程序开发支持多社交流量入口分享，缩短O2O互动路径。

6、引导消费者消费

美妆行业微信直播小程序开发，通过发放优惠券、购物币等营销玩法，刺激消费者购买欲望。

不同于其他平台直播（如淘宝直播、抖音直播、腾讯看点直播能等），小程序直播的所有访问、互动及交易均在商家自有的微信小程序内完成，无需跳转APP、其他小程序，也不用担心手滑跳转至其他直播间。直播带来的所有流量，也都会沉淀在商家自有的小程序中，有利于商家长期运营。基于微信小程序直播是营销闭环，沉淀流量。