废品回收系统开发（开发系统）

产品名称	废品回收系统开发（开发系统）
公司名称	林美鑫软件APP系统开发
价格	.00/个
规格参数	废品回收:废品回收系统
公司地址	天河区东圃镇
联系电话	18028510282

产品详情

2016年淘宝率先尝试直播电商，其后京东、快手、斗鱼、小红书等各类平台相继入场。到了2019年，直播电商全面爆发，因此现在很多人将2019年称之为直播电商元年。这一年淘宝、抖音、快手、腾讯等平台纷纷将直播电商纳入重要战略中，加大在该领域的资源倾斜。直播带货的头部主播也陆续涌现，比如淘宝直播的李佳琪、薇娅，快手的辛巴、娃娃等，直播电商的相关产业初步成熟，直播电商得到全面释放。如今直播电商已经成为新的万亿级风口，各方势力在其中厮杀角逐。而直播电商在2019年双十一期间爆发出巨大能量时，引起了投资界、经济学术界的兴趣。当直播电商在抗疫过程中，表现出对保经济、促发展方面的重要作用，吸引各地干部纷纷选择直播电商作为农产品促销渠道；罗永浩也选择直播电商作为新的创业方向时，更是引发全社会的广泛关注和讨论。淘宝最开始做直播还要追溯到直播刚刚兴起的2016年。当时淘宝的核心目的还是通过直播内容拉淘宝的端内时长，解决消费者“ 买完就走 ”的问题，让消费者可以“ 逛起来 ”。所以，一开始在诸如蘑菇街等一众大力推海淘直播的平台中，淘宝直播的动作并不算大：2016年3月开始测试时也仅仅是小范围招募，最突出的事件也就是通过Papi酱的广告拍卖活动做了一次推广。到淘宝直播正式上线后，为完成冷启动，淘宝也曾找到了明星、头部淘女郎和网红店店主以及在社交媒体爆红的各类内容型网红，但效果并不明显。但从当前拼多多的直播数据来看，即便是拼多多给予了直播很多的流量入口，和淘宝直播仍旧有着很大的差距。相比较淘宝、抖音和快手等平台，拼多多并没有“ 当家花旦 ”，也没有强势品牌的门面，似乎能拼的只有性价比。但是，本身拼多多此前就主打的是高性价比，如果比性价比还性价比，那么就算拼多多自己愿意，品牌方和店主估计也不会同意。

废品回收系统开发找林楠：180-2851-0282可微可电、废品回收系统开发、废品回收定制系统开发、废品回收小程序系统开发、废品回收系统开发软件、废品回收环保系统开发、废品回收app系统开发

一、定制版回收系统功能介绍

1、首页自动定位城市，根据定位查看附近废品消息列表

2、发布废品消息，上传废品图片，选择废品类型、上门时间

3、呼叫回收功能

4、轮播图，推荐给微信好友

5、立即下单、预约废品

6、我的资料修改基本信息

7、我的订单查看历史订单

8、在线客服功能

9、积分

二、废品回收小程序开发功能

1、分类仔细：分类从废报纸、易拉罐乃至废旧电冰箱，个个类目都详细，大类目下面还有数目不一样的小类目，用户可以按自己的需求来选择类目。

2、预估冲量填写：按照废品分类点击进去选择自己要卖的废品，填写预估重量之后就能直接加入废品筐中。

3、呼叫上门回收服务：不是每一个卖废品的用户都有精力把废品送到回收站的，通过手机app能让他们呼叫上门回收，这样就能为用户节省不少时间以及提供更多的方便。

2019年12月16日，腾讯在深圳召开了腾讯直播发布会，正式进入电商直播领域。与淘宝直播不同的地方是，腾讯直播更注重于社交电商直播，以整合微信端的资源。比如腾讯邀请了微博教父龚文祥先生，其实就是一个积极信号，因为在移动社交端，微商是直播最活跃的人群。腾讯直播则是不少人眼中，与视频号、企业微信一起的所谓“ 重要流量洼地 ”。从定位上，腾讯直播总监刘硕裴近期的一个分享中曾提到过，腾讯直播短期是私域流量+电商转化+直播工具，适合有老客户群体的中小商家，但长期将是私域流量+公域流量的直播内容平台，适合内容生产者+所有商家，在直播带货领域的野心也并不小。现如今，我国大部分的电商平台现在都遇到了一个“ 寻找流量 ”的瓶颈，一二三线城市挖掘殆尽，四五线城市再到农村要发展用户难度又比较大，获取用户的成本太高，现在直播平台通过此次抗疫助农行动，成功的打开了小城市和农村市场。此外，由于目前直播行业的火爆，一些明星、网红这一类自带粉丝流量加入主播阵营，更是为商家引来大量的人气流量，这让直播电商成为传统电商平台的一个重要的流量入口。