小程序直播成商家标配，在微信卖货就用小程序直播，微信小程序分销商城招商加盟

产品名称	小程序直播成商家标配，在微信卖货就用小程序直播，微信小程序分销商城招商加盟
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

小程序直播成商家标配，在微信卖货就用小程序直播，微信小程序分销商城招商加盟

国际在线消息：６月６日至８日，首届直播节（中国广州）在广州举办，本次直播节由广州城市商务局主办，作为本届四场小程序直播参加“广州直播节”，给微信用户提供了“７２小时不打烊”的“云购物”体验。

国际在线消息：６月６日至８日，“首届直播节（中国·广州）”在广州举办，本次直播节由广州城市商务局主办，作为本届四场小程序直播参加“广州直播节”，给微信用户提供了“７２小时不打烊”的“云购物”体验。

小程序直播成商家标配，在微信卖货就用小程序直播

此次广州直播节的微信专场通过小程序集合页展示，用户可以通过朋友圈广告、微信搜一搜入口进入小程序直播间，并通过直播间内给顾客的优惠券、直播间内给顾客的优惠券、小程序图片搜索、小程序直播广场等渠道和曰贵、众多本土中小零售企业等通过小程序直播为消费者提供大量优质产货和优惠证利。

微信小程序直播能力自公测以来，帮助商家打造线上经营闭环，完成快速转型，促进生意增长的作用显著。随着数字化转型趋势的深入，商家对于线上营销工具的需求日益迫切，小程序直播以其高效、便捷、低成本的特点，成为商家拓展线上业务、提升销售额的重要工具。据悉，自公测以来，小程序直播日活跃商家数量环比增长２０％，主播开播时长环比增长２５％，直播间观看人数环比增长２０％，最高的直播间单场２０万人，４月通过小程序直播“云下单”的用户规模环比提升２２０％。

从行业来看，零售百货、旅游行业企业、服装品牌等类型的商家表现优秀，其中携程通过小程序直播，单场带来３００万人观看，“汉光百货”联手知名护肤品牌直播各单价超过３,３００元。

目前，包括广汽传祺、Ｈｏｍｅｆａｃｉａｌ Ｐｒｏ、ＭＯ&Ｃｏ、ＪＵＰＡＮＤＥＶＩＬＬＥ、ＶＯＶＯ等品牌商家在内的电商类客户通过微信小程序直播流量接入微信代运营商，通过直播带货实现销售额的快速增长。据悉，自公测以来，小程序直播的场均观看人数环比增长３－１０倍，购买转化率比其他平台高出２至３倍。

广州城市名片，微信助力广州直播电商发展战略

２０１１年１月，微信在广州诞生。据腾讯公司今年一季度财报显示，微信和ＷｅＣｈａ

电商并月活跃账户数已超过１２亿，其中小程序月活跃帐户数超４亿，２０１９年全年交易额近和服务的重要载体，公众号、微信支付、小程序、企业微信，是腾讯发展产业互联网、助力各行各业实现数字化转型升级的四大工具。

今年以来，广州不断推动直播电商发展，３月２３日，出台全国首个直播电商发展三年行动方案《关于加强广州电商直播产业发展的若干政策措施》，推动商贸领域应用创建直播电商体验区，建立直播电商孵化平台，成立直播电商联盟，发布广州直播电商发展白皮书，成立广州直播电商研究院，为各行各业商家发展新零售、新消费、新经济提供支撑，助力广州打造本土直播样本。

作为千年商都，广州一直有着良好的营商环境，市场要素活跃，创新创业氛围浓厚。直播电商作为新业态，近几年发展迅猛，广州凭借货源多、物流快、供应链完备等优势，正在形成集聚效应。

小程序直播基于微信生态帮助商家构建新的线上经营模式，商家“自主自控、自播自卖”的模式基于微信生态，商家可以直接和用户沟通，微信社交能力是商家和用户之间的一组合拳，能有效帮助商家激活社交活力、提升用户留存和打造商业闭环。

此次广州直播节小程序直播为参与商家提供了快速开店服务，未来小程序直播将迭代产品能力，深度挖掘商家需求，进一步降低商户使用门槛，扶持中小商户，让直播为更多商家和消费者创造价值，让好的直播内容更容易被用户发现。

————

电商变现新渠道，小程序直播会带来哪些机遇

“微二云莞云小程序直播电商，社交电商新商机！

在１月９日的２０２０年微信公开课Ｐｒｏ上，微信小程序交出三周年成绩单：２０１９年小程序活跃的３６万个商户，单年交易额近８０００多亿交易额，小程序的相关负责人也预告说即将推出最新的官方小程序直播组件。

一、

小程序直播大势所趋

微信亲自下场引领直播潮流

１、微信小程序生态

基于微信超过十亿的用户数，商户通过小程序直播将容易也更直接的触达到消费者，用户也可以通过小程序进入直播间，直播过程中点击商品链接可以直接跳转到购买页面，边看边买，

２、腾讯流量扶持，无需资质，无需流量费

微信小程序直播，无需四证资质审核，不需要额外支付直播流量费用，腾讯官方流量扶持，助力于各大内容平台通过小程序直播进行内容变现，

３、商家可在小程序内形成闭环

除了发起直播更加方便，使用小程序直播组件最显而易见的好处是，用户观看直播、购物等流程可在商家小程序内闭环，无需跳转其他小程序或ａｐｐ，

对品牌来说，直播成了一个可嵌入官方小程序的功能，小程序的活跃用户，通过社交裂变吸引而来的新用户，都可以方便的以自己习惯的方式观看直播。

二、

【莞云小程序直播＋社交电商生成】

打造直播＋电商领域新生态

莞云小程序直播，依托于微信小程序的强大生态体系，帮助平台以更低的成本实现直播带货的功能，完善直播间的介绍及分享海报，通过微信分享给好友或者朋友圈，帮助企业实现直播内容的快速变现。

１直播＋电商，适用于多种商业模式

小程序直播可接入多种电商模式，依托于莞云强大的社交电商系统，轻松匹配出多种电商商城的商业模式，结合小程序直播强大的流量变现能力，帮助平台快速变现，实现流量的快速增长，

２直播详情

除了小程序直播拥有的各类直播功能外，莞云依托于小程序直播完善的基础架构，增加了直播详情内容介绍，

３分享海报（可建立关系）

社交电商的拓客引流中，分享海报一直都是最为关键也最为有效的引流工具，在蕾云的小程序直播中，我们提前准备了多张海报，主播可以把直播内容生成海报，分享给好友或者分享到朋友圈，并且通过分享海报进来的用户会与分享者建立关系，从而实现真正的社交流量变现；

４

直播回放

对于教育、培训等行业来说，直播回放是其重要的组成部分，把直播录制成回放的视频，或者打包成课程进行二次传播和重复利用；

而对于电商行业来说，直播带货是其核心组成部分，但回放功能也有其存在的必要价值，比如说，商家可以通过直播回放做直播复盘，通过回放发现直播过程中存在的问题，从而在下次直播中进行优化和调整，提高直播带货的变现能力；

５多种直播方式（支持手机、设备直播）

平台在创建直播间选择‘直播类型’时，可以选择手机直播或者推流设备直播；

对于一些比较依赖多视角直播的用户，推流设备直播就显得尤为重要，比如说，教育培训或者老师上网课，通过推流设备对接电商商家常见的各种直播设备，同样也能通过推流设备来实现，有效解决了之前只能通过切换手机镜头的问题，提高用户的观看体验；

总结：

当下是极为特殊的时间，新冠肺炎疫情的状况依然在不断变化，它对零售行业的影响尤其严重，不少中小型商家面临着倒闭、破产的困境，但有效利用小程序商城线上下单、线下自提，社区团购等都成了非常时期非常有效的稳定客流量、拓展收入的手段。

小程序直播无疑是获取用户、促成交易最有效途径，对大部分商家来说，小程序直播就是微信推出的一场“及时雨”。

蕾云微三云小程序直播电商系统全国招募ＯＥＭ贴牌代理商，账号成本低至１０元／个，欢迎咨询主编微三云麦超

我们和其他直播的对比

抖音：１、销售额抖音要抽成

２、没有分销锁定关系，也没有分佣制度

３、要筛选店铺产品能否上抖音

４、需要有淘宝店，还需要交１００元押金

５、流量虽然大，但是流量不是自己的

６、无法对接自己的电商体系

看点直播：１、５９９元半年，９９９元一年

２、属于工具型的

３、需要跟第三方对接（京东、微店）

４、没有分销锁定关系

５、不提供开放接口

６、支付不自主，资金先进入到京东或者微店，再结算给商家

有播、特抱抱：１、属于平台型的

２、数据不是自己的

３、支付不自主

微三云：１、数据自己掌握

２、社交属性强

３、有分销裂变体系

４、免资质

５、免流量

6、免服务器
7、支付自主，不经过第三方
8、可人工服务
9、做大后，可升级源码，增加应用，可拓展性强