

# 短视频直播电商系统平台开发

产品名称	短视频直播电商系统平台开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/个
规格参数	短视频直播:软件APP 短视频直播:小程序 短视频直播:商城平台
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

## 产品详情

短视频直播电商系统平台开发，，短视频直播软件开发，短视频直播商城开发。

直播电商不仅仅是一种带货方式，是零售多元化时代流量价值凸显应运而生的新兴业态，是多元场景催生用户价值优化的必然选择。直播电商是通过个体影响力或者社交关系产生消费行为的一种新零售形式。作为应时而生的零售形态，因其特点给消费品企业带来多元流量价值、长期品牌价值和业务安全价值而备受关注。

### 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元化，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。

直播电商不仅仅是一种带货方式，是零售多元化时代流量价值凸显应运而生的新兴业态，是多元场景催生用户价值优化的必然选择。随着流量价值愈发凸显，流量入口从过去单维的电商平台流量向更多交互频次的多元平台的过程发展，企业需要善于综合运用多元流量组合，在增加企业自身的私域流量留存的同时，通过多元流量增加流量转化量和流量价值。