

杭州创业项目行业未来发展趋势

产品名称	杭州创业项目行业未来发展趋势
公司名称	宁波海曙区果利邦电子科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省宁波市海曙区华楼街90号(1-75)室
联系电话	13027200996

产品详情

2020年，伴随着疫情的巨大影响，各

大电商、短视频平台先后布局[直播](#)

业务，直播俨然成为今年最火热的营销关键词之一。而随着消费者对于明星、网红流量的关注度、对于商品的兴趣度和对体验互动的认知度有了不同程度的提升，直播也进入了一个新阶段。杭州创业项目深知品牌们对于直播营销的认知度与认可度也正在大幅提升。

杭州创业项目觉得相对于图文和短视频，由于直播形式可以更加直接与用户进行沟通与信息传递，品牌也得到了直面消费者的机会，这也意味着对品牌直播内容提出了更大的挑战：是否够有趣、有料，是否可以迅速抓住目标消费者的关注，这都考验着品牌在内容创造方面及整体传播规划的能力。

1、直播电商因何兴起？

直播电商源自三个动力：电商平台为着提升流量来源而推动的网红电商；直播平台为着流量商业化而推动的内容电商；品牌方为着提升营销转化实现销售，需要新的触达触发和交易渠道。

因此，直播电商并非狭义遵循商业渠道或交易需求发展的需要，而是基于一个综合因素的结果。

2、直播电商的边界在哪里？

从理论上讲，现有的电商市场几乎可以全部转化成为直播电商形式，也就是可以有数万亿市场规模，目前直播电商占据电商份额只有不到 10%，而且增长迅速，未来潜力空间很大。而且，非电商的实体商业和生活服务业，也可以利用直播进行推广和导流，乃至交易。由此而言，直播电商的边界，就是全部商业的边界。

3、直播电商的供需在哪里？

供：电商平台、直播平台、品牌方和 MCN

等合力构建了一个直播电商生态和市场，并且投入大量资源孵化扶持。

需：传统电商的平台、品牌（商家）和电商服务商。

4、直播电商的未来在哪里？

直播电商，会成为绝大多数零售领域或业态、品类的标配，无论是主要交易形式还是辅助渠道形式。

直播电商中的营销是同时存在于人、货、场之中，它既有利于平台和品牌聚集流量，有利于消费者互动决策。

总体看，直播电商串联起了零售、短视频、MCN等多个群体，丰富了消费的落地场景，也为内容产业流量变现拓展了渠道，但这一新物种仍然处于流量红利初期，在精细化经营、供应链提升上仍有广阔的发展空间。电商、社交网络和视频的化学反应只是刚刚开始。也许未来直播营销或将有能力满足品牌的长线规划与营销诉求，并最终实现将流量聚合，强化品牌 IP。