

# 短视频直播商城分销系统开发平台

产品名称	短视频直播商城分销系统开发平台
公司名称	深圳市万联互通网络科技有限公司
价格	.00/套
规格参数	视频直播商城:秘乐魔方短视频系统开发 视频直播平台:短视频直播分销商城开发 视频商城搭建:短视频直播分销系统开发
公司地址	深圳市龙华新区民治地铁站B出口
联系电话	18898839184

## 产品详情

短视频直播分销商城卖货系统开发，短视频直播商城分销系统开发找【刘先生188电9883微9184】短视频直播分销商城模式开发，短视频直播分销商城小程序开发，短视频直播分销商城平台搭建开发，短视频直播分销商城APP软件开发，短视频直播分销商城源码系统开发，短视频直播分销商城电商平台搭建开发

### 短视频直播商城分销系统开发平台

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。

## 分销商城直播系统开发

移动互联网正加速人们生活方式和消费行为的改变，不仅是企业对消费者(B2C)变化，企业与企业(B2B)之间的销售模式也是如此。

新闻资讯：

PingWest品玩7月23日讯，近日，苹果再次在媒体上反击其App Store中关于反垄断的说法。上个月，苹果详细介绍了一份第三方分析机构的研究成果，声称App Store生态系统在2019年带来了5,190亿美元的收入。这次，苹果公司正在宣传一项新研究的结果，旨在证明苹果公司的应用商店佣金率与其他应用商店和数字内容市场的佣金率相似，同样都是30%。

这项由苹果公司支持进行的研究有四个主要发现：

- 大多数应用商店对数字商品收取的佣金费率均为 30%；
- 零售商、旅游预订服务和其他平台收取的佣金费率可能超过 30%；
- 通过应用商店分发软件的成本低于通过实体零售商分发的成本；
- 其他应用商店和数字平台经常要求用户使用其应用内支付机制，并禁止卖家将买家引导到另一个平台来完成交易。