

关键词：直播电商,电商+直播,“直播,电商”

内容概要：

无论是何种模式的直播，其目的都是为平台带来额外流量，提高打开率和购买量，电商+直播最主要目的还是商品售卖。如日中天的直播业务，正在与不同互联网行业结合起来，形成直播+电商经济。金融方面，从支付开始，逐步嫁接贷款分期等业务，既为平台上的电商提...

正文：

无论是何种模式的直播，其目的都是为平台带来额外流量，提高打开率和购买量，电商+直播最主要目的还是商品售卖。如日中天的直播业务，正在与不同互联网行业结合起来，形成“直播+电商”经济。金融方面，从支付开始，逐步嫁接贷款分期等业务，既为平台上的电商提供短期周转贷款，又为消费者提供消费分期服务。



此外，巨头们还打造了一个资金端，比如综合性理财平台，进而为用户提供财富管理服务，用平台模式吃两头，在自己的体系内形成闭环。特别是一些巨头既拥有前端的平台和流量入口，又拥有后端牌照，通吃整条产业链。

“直播+电商”通过网红主播在直播中推荐一些商品，寻找发掘一些潜在消费者。让观看者一边看直播，一边买东西。其实，任何一种媒体形态都需要找到一种形式的变现形式才能更好的存活下去，而购物类的直播天生就有良好的变现，用户们也乐于与主播们边娱乐边消费。传统电商最大的缺陷是，通过互联网得到的信息，对于购物决策总是不够的。比如买衣服、买化妆品、买房买车，用户需要更全面地了解才能做出消费决策，亲临现场再加上有人讲解，体验就好很多，而传统电商是做不到这两点的。商家关心的是，直播+电商，是否会降低投入产出比。如果更多的付出能够带来对应的销量，商家是愿意投入的。

直播电商‘的好处

一、通过聚集人气营造团购氛围，进而提高转化效率：商家通过网红、明星、促销等方式，聚集大量人气，营造出类似于团购的氛围。“氛围”很大程度影响着消费者的决策，店铺的灯光、背景音乐、商品陈列等等都至关重要。

二、直播让电商有了“叫卖”的能力，提高了销售效率：菜市场、超市、街边地摊，都会有人叫卖，就算不叫卖也会有个喇叭。而叫卖能吸引关注，起到促销作用。直播，就有叫卖和促销效果，可提高销售效率。

三、更全面地传递了商品信息，促进了用户的有效决策：商家不断提升商品信息呈现能力，帮助用户决策，视频正在成为一种受欢迎的形式，直播让商家可更多维度地呈现商品信息。

四、讲解从一对一变成一对多，降低了售前咨询的负担：过去每个小二都要跟每个潜在客户聊天，这是电商的主要人力成本。通过直播，召集一定数量的潜在消费者观看视频，售前服务从“一对一”到“一对多”，这样一来，售前咨询效率反而提高了。

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)