

# 直播电商潜力惊人，只有用好直播电商工具，方可迎来“钱景”

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：直播电商

内容概要：

直播电商，视频直播催生网红经济，在资本纷纷跑马圈地之际，原本与视频关联不深的电商也开始涉足直播，依靠内容+电商+社区，进行流量入口的新尝试。正如此前阿里巴巴CEO张勇所言，虽然互联网纯粹数量的人口红利已走到了末端，但是流量可以通过内容策划再...

正文：

**直播电商**，视频直播催生网红经济，在资本纷纷跑马圈地之际，原本与视频关联不深的电商也开始涉足直播，依靠内容+电商+社区，进行流量入口的新尝试。正如此前阿里巴巴CEO张勇所言，虽然互联网纯粹数量的人口红利已走到了末端，但是流量可以通过内容策划再创造。视频直播、网红经济的爆火，就意味着内容化、社群化的消费方式正在展现。淘宝直播平台正式上线，涵盖了母婴、美妆、潮搭、美食、运动健身等范畴，**直播电商**成为当下最火爆的模式之一。

电商参与直播共同的逻辑在于，相较于以往通过图文展播商品的形式，视频直播可以利用网红的颜值经济迅速聚集粉丝群体，提升网站流量，而边娱乐边消费的购物场景，极大提升产品的转换率。在一个更垂直的社交化电商平台上，掌握流量的个人价值正在突显，网红可以通过直播产出内容，依靠个人影响力连接商品和用户，实现自我价值的变现。正如蘑菇街CEO陈琪所坚持的两点判断：“第一，电商直播是意见领袖获取粉丝最有效的渠道，第二，对于意见领袖而言电商直播是最有效的变现渠道。”

## 直播电商潜力惊人， 用好直播电商工具，方可迎来“钱景”



18149209906

通过网红和直播工具作为消费行为的闭环引导，正在成为今年最明晰的直播变现模式。不同于秀场、电竞类直播主要依靠广告和虚拟道具销售进行盈利，电商的变现方式更为直接。不管是蘑菇街还是淘宝，除了直播常见的虚拟物品打赏功能之外，都有明显的购买标识，点击既可以弹出店铺商品页面，无需跳转页面，可以直接下单付款促成购买转换。“通过这种衔接方式，直播产出的内容成为获取精准用户的重要途径，另一方面提供了无缝对接的变现方式。”

不仅创业公司不断涌入直播电商，互联网巨头也纷纷布局这个领域。行业预测数据显示，2015年直播行业市场规模约为150亿元，到2020年，总规模还将上升至1060亿元。同时，就连大洋彼岸的扎克伯格表示震惊于直播的潜力，把直播功能放到战略位置。

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：[\[email protected\]](#)