

乘“西安大数据匹配”的东风，直播电商前景广阔，有效提升用户对正品的信赖度。

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，直播是娱乐。电商与直播的结合最重要的还是解决生意问题。无论是哪种方式的营销，电商的目的都是增加品牌美誉度和增加销量，而增加品牌其实也是为了刺激销量。所以，直播作为一种新兴的电商营销模式，同样需要考虑如何为平台带来销量。在直播的过程...

正文：

直播电商，直播是娱乐。电商与直播的结合最重要的还是解决生意问题。无论是哪种方式的营销，电商的目的都是增加品牌美誉度和增加销量，而增加品牌其实也是为了刺激销量。所以，直播作为一种新兴的电商营销模式，同样需要考虑如何为平台带来销量。在直播的过程中，电商要想办法引起用户对商品的兴趣，最后促成购买下单。直播平台方要着力解决转化和销量的问题，包括定制到内容层面、互动成分等都可以尝试。

直播电商在近一年来取得了高速发展，直播电商在流量和内容方面的优势也日趋被重视。近日，国内最大的跨境零售电商平台网易考拉海购与国内最大的直播平台斗鱼携手展开了全新的尝试：**明星主播+大数据匹配**。从4月22日到4月28日，网易考拉海购将与斗鱼直播的50位大V主播展开商品推广合作，除了传统的内容植入和流量引导外，还将首次针对主播及粉丝特性进行商品匹配。这次尝试有望改写当前直播电商的效率，并为电商平台和直播平台带来更好的前景。

乘“大数据匹配”的东风，直播电商前景广阔， 有效提升用户对正品的信赖度。



作为此次直播电商活动的另一亮点，“大数据匹配”也是首次应用在直播平台。在现有电商平台“千人千面”等技术的基础上，借助网易云对筛选出的斗鱼主播受众进行更细致的大数据分析，网易考拉海购得以实现根据分析结果给予主播匹配对应推荐的商品。以同时参与这次活动的明星主播“芜湖大司马”和“萌面酥”为例，其直播间就分别推荐了不同了类型的商品。据介绍，相关商品匹配和推荐还会根据粉丝用户的在线时间分布做出进一步的差异化推荐。

从相关数据来看，不同的直播平台的参与人数有较大的差异，成熟的直播平台参与人数明显高于自制的直播平台，不同级别的明星网红引来粉丝的参与度也不同。跨境电商要保持高流量就要与更成熟、更高知名度的平台合作，另外直播的内容也要加以斟酌推敲来打动用户。截止目前，这次“主播带你嗨购五一”活动已经进行过半，而这次促销后的成绩和经验，会给直播行业和电商行业都带来非常有价值的参考，直播电商是停留在“粉丝效应”的消费，还是成为一个更为主流的消费趋势和成功模式，值得行业和社会

共同关注。

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：[\[email protected\]](#)