

关键词：直播电商,电商,直播

内容概要：

如今，直播成为互联网当之无愧的新风口。电商直播电商平台厮杀方兴未艾，各大电商也纷纷杀入直播战场，报告数据显示，2016年网络直播行业渗透率迅速增长，直播市场用户的总使用时长达到顶峰，随后泛娱乐直播和游戏直播开始进入缓慢增长期。与此相反的是，...

正文：

如今，直播成为互联网当之无愧的新风口。电直播电商平台厮杀方兴未艾，各大电商也纷纷杀入直播战场，报告数据显示，2016年网络直播行业渗透率迅速增长，直播市场用户的总使用时长达到顶峰，随后泛娱乐直播和游戏直播开始进入缓慢增长期。与此相反的是，电商直播开始呈现爆发式的增长。



电商直播：边看边买的全新消费互动，在直播与电商的融合和突破上，报告也进行了解读。数据显示，41%的用户观看过电商直播，80%的用户产生过购买的行为。2016年3月，蘑菇街率先在电商中引入了直播的模式，上线之初，直播间没有购物功能，红人在直播介绍穿搭经验时，观众在弹幕中留言询问购买链接。红人在纸上写自己店铺名，然后把观众导过去。“直播购物成为直播在各个垂直领域应用最为广泛的一种形态，这种方式可以比较好地节省用户决策时间，也会刺激用户消费的行为。”直播构建了更多的导购型消费场景，让用户体验接近线下购物，更多的参与感，改变了电商购物体验，打破了空间壁垒。

发现了用户的需求之后，蘑菇街的技术团队用3个星期上线了购物袋功能。用户点击直播页面右下角的购物袋会弹出卡片，可以直接选择颜色和尺码，点击商品详情页，直播窗口会自动小窗化，用户浏览页面信息时直播流程也不会被打断，在业界首次实现了把整个购买流程集结到直播间的设计。

“主播们通过现场试衣、现场试妆等方式，为用户提供更丰富的购买决策建议，用户购买的不只是一件商品，而是主播的生活方式。内容生产力：电商与直播的内容交互

渗透，2017年直播向更加机构化、更加专业化的生产是一个大趋势，这其中，内容的生产力会是关键一环。内容生产力的打造，更好地推动了直播与电商的结合。除了更直观、更有吸引力的导购功能之外，也为用户带来了全新的购物体验，跟着主播购物，与主播进行实时交流，常常有一种闺蜜之间手拉手逛街的愉悦感。

分层内容运营不仅更好地完成了导购的功能，也大大提升了用户的粘性。数据显示，用户平均在直播间内停留超过40分钟，头部的主播单场同时在线人数40万。通过分层内容的打造，对用户而言，电商直播正在变成一种更愉悦、更便捷的购物乃至生活方式。

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,MSSQI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:[\[email protected\]](#)