

关键词：直播电商,直播,电商

内容概要：

做电商的都知道，UV和转化率是决定成败的重要指标，而直播电商作为一个新鲜的营销方式不仅能有效帮店铺带来流量，也能通过视频展示的模式促进下单量，提升转化。直播电商的立体展示，不仅增加了观众的消费冲动，更能通过立体的展示，即时的交流，最大化地促...

正文：

做电商的都知道，UV和转化率是决定成败的重要指标，而直播电商作为一个新鲜的营销方式不仅能有效帮店铺带来流量，也能通过视频展示的模式促进下单量，提升转化。直播电商的立体展示，不仅增加了观众的消费冲动，更能通过立体的展示，即时的交流，最大化地促进下单转化。同时店主与品牌通过直播展现的风格与态度，也容易“吸粉”，增加好感度。



电商平台做直播的逻辑不难理解——吸引流量并将流量转换成购买力。此前直播平台的商业模式无非是以娱乐为主，主播多为譬如游戏主播、美妆主播等靠相关技能变现的角色，他们吸引来大量粉丝，但变现的渠道比较狭小。所以相对于此，电商做直播的变现想象空间更大。

越来越多同类的直播电商浮现，让直播的同质化日趋严重。这就更迫切需要品牌方去革新直播电商内容，欧洲杯期间，全民足球的热潮“体育+直播+网红+电商”四大热门元素融合，打造了一场名为“颠颠挑战”的直播，邀请了中国花式足球第一人谢华来挑战2小时4000下的连续颠球，听起来就已经颇为有趣了。这种挑战式的直播，一改以往直播的单一模式，通过悬念式的挑战去增加看点，同时留着观众。

在直播的环境下，直播+电商的生态体系优势涵盖多个方面。其一，直播平台用户粘性高，更利于扩大品牌知名度。由于主播与粉丝之间经常互动，那么，在一设定的场景中出现的商品等于拥有了高频曝光度，非常利于用户记忆；其二，天然的互动性让用户沉浸其中。不是传统广告的死板没有互动，直播是一起参与，有利于提升用户对品牌的忠诚度。最后，直播让品牌更真实、更易接受。产品的优势卖点，在主播与粉丝之间的互动的时候更没有违和感，更易于接受，形成了。

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：[\[email protected\]](#)