

关键词：直播电商,直播购物

内容概要：

直播电商，内容创业者和平台服务商不断融入，再加上围观群众的热情，互联网视频服务近年来流量激增。直播市场目前正在趋于专业化、规范化、内涵化的健康商业模式。就连互联网大佬们也没少花心思。近来，阿里巴巴、腾讯等互联网巨头，就纷纷针对短视频、直播等...

正文：

直播电商，内容创业者和平台服务商不断融入，再加上“围观”群众的热情，互联网视频服务近年来流量激增。直播市场目前正在趋于专业化、规范化、内涵化的健康商业模式。就连互联网大佬们也没少花心思。近来，阿里巴巴、腾讯等互联网巨头，就纷纷针对短视频、直播等热门网络视频应用，推出了不少流量变现的新办法，其中“电商+”成了大热之选。

这几年，越来越多的打工族回到农村创业致富，搞养殖、种植、乡村旅游、农村电商等，直播已经成为当下最热门的风口之一，好像谁不来参与一下谁就会错过什么。不仅化妆、娱乐、表演可以直播，吃饭、睡觉也可以直播；不仅高颜值网红可以直播，就连农民也用起了直播，当起了村红。现如今，直播也已成为果农、菜农们营销的首选。在直播平台给自家产品宣传，比亲自一家一家跑经销商找出路要来的轻松。



首先，在线直播可以精准的面向目标用户。消费者对你的农产品感兴趣才会进入直播间，人都有好奇之心，不感兴趣的也会进去观看。截止到2016年6月，网络直播用户规模达到3.25亿，在这个庞大的基数面前，想卖出自家的产品不是一件难事。

其次，在线直播是可以使农产品增值。直播+农业可以通过现场展示，让观众看到农产品的真实生长环境、产品的真实性状，再加上主播的讲解，甚至现场称重、发货，这些都可以提升自家产品的价值。

第三，直播可以使买卖双方对食品安全得到信任。在食品安全让人焦虑的当下，人们对农场品的生产源头兴趣浓厚，直播可以把商品更直观、真实的展现给消费者，这些是修饰过的图文无法比拟的，它可以证明，你买的就是你看到的。无论是果园直播果树还是牧场直播牛羊，都能让你从源头看到自家餐桌上的食材。

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。“主播们通过现场展示、现场操作等方式，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。2016年网络直播行业渗透率迅速增长，到2016年10月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。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。

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：[\[email protected\]](#)