

直播电商使农民为自己的农副产品代言，达到市场共赢的效果。

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：

伴随着向垂直领域的进一步渗透，今年直播电商向更加机构化、更加专业化的生产是一个大趋势，直播电商这其中，内容的生产力会是关键一环。直播电商的内容生产力的打造，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...

正文：

伴随着向垂直领域的进一步渗透，今年直播电商向更加机构化、更加专业化的生产是一个大趋势，直播电商这其中，内容的生产力会是关键一环。直播电商的内容生产力的打造，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。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，在弈聪软件看来，这正是未来“新电商”的趋势。新电商，是通过营造令用户舒适和愉快的场景来销售生活方式和搭配理念。

直播+电商是“视频互动直播”电商平台的新模式，用户打开APP，可以真切感受到当地购物的场景，看到各种商品在各地的商场店铺热卖，并能通过聊天室与现场团队实时互动。直播+电商平台的价格以当地的店面价格为基准，用户在直播+电商买到的价格和飞到当地去买的价格一样，选品、供应链、仓储由当地富有经验的团队完成。



首先，直播可以让跟风效应最大化。食品其实是最容易产生临时性、冲动型消费的领域——因为它普遍单价偏低，在没有明确需求的前提下，你被外观吸引了，被促销吸引了，被周围人的“哄抢”情绪所诱惑，就很容易下单购买。直播互动给出了一种全新的电商交互方式，用户在直播过程中直接向买手、品牌方或达人提问，并现场收到回答。平台通过明星、网红将有相似喜好的消费者聚集到一起，直播的同时品味相近的购买者随时发表自己的观点和看法，同时实现类似社交网络的效果，并提高了平台粘度和购买转化率。

其次，直播可以使农民建立自己的品牌。长期以来，我国农业都是有产没有牌的，而在长期的直播过程中不断的巩固买卖双方的信任，买家就会放心的购买你的产品了。长此以往，你产品就会变成一个被消费者认可的品牌，从而由农业生产升级到农业营销。

直播虽然不能解决农业电商的物流问题，也不是制胜“互联网+农业”的绝招，就当它是一个新兴的电商营销工具。使农民可以更好的利用好直播，树立自己的人气、威望、品牌，定能早日实现致富。

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：[\[email protected\]](#)