

关键词：电商,互联网,直播,直播电商

内容概要：

传统电商经过多年的发展逐步演变成互联网电商，随着直播的火爆，一些嗅觉灵敏的先锋者便将直播和电商结合起来，也就是我们现在说的直播电商。就目前来说，电商直播最大的优势是导流，做得好能够产生极大的效益。在其他直播方式未成长起来前，电商直播最有可能...

正文：

传统**电商**经过多年的发展逐步演变成**互联网**电商，随着**直播**的火爆，一些嗅觉灵敏的先锋者便将直播和电商结合起来，也就是我们现在说的**直播电商**。就目前来说，电商直播最大的优势是导流，做得好能够产生极大的效益。在其他直播方式未成长起来前，电商直播最有可能是下一个爆发的细分市场，目前该领域玩家较少可乘机尽早布局。



2016年被公认是移动直播爆发元年，直播在与各行业结合之后，表现出强大的生命力，掀起了全民直播的热潮。在电商领域，各大平台也纷纷开始引入直播模式，并用实际的数据证明了这是一种非常具备前景的新模式。

不得不说，直播电商已经逐步秒杀传统电商，而直播也成为进军独角兽的利器。话不多说，直接举例，在传统电商的传统购买决策链条中，用户以往是否购买一款产品，可能主要取决于两点——(1、我是否能够第一时间看到这款产品；2、该商品的详情展示页是否能够说服我完成购买。而当“直播”和“内容”兴起后，这一决策逻辑可能被改变了。人们是否购买一款产品的理由可能会变成以下两点中的任意一点——传统意义下的电商流量入口正在越来越被弱化，“用户”的力量在互联网世界中开始权重越来越大，“直播”和“内容”，可能会成为新的流量入口。

在这个时代，优质内容可能不止是吸引流量，相反，内容本身面向消费和成交的转化正在变得越来越顺畅，甚至是好的内容已经可以直接完成变现了。就目前来说，电商直播最大的优势是导流，做得好能够产生极大的效益。在其他直播方式未成长起来前，电商直播最有可能是下一个爆发的细分市场，目前该领域玩家较少可乘机尽早布局。

2016年被公认是移动直播爆发元年，直播在与各行业结合之后，表现出强大的生命力，掀起了全民直播的热潮。在电商领域，各大平台也纷纷开始引入直播模式，并用实际的数据证明了这是一种非常具备前景的新模式。一个电商平台要运转，首先，要有人来，其次，要让这些人在你的店里买东西，并且以后还会再来。因此，如何引入更多的流量，促进流量转化和留存，一直是电商平台努力的方向。

对于电商而言，流量即意味着消费的可能。在电商流量获取成本居高不下的情况下，直播作为一种自带快速引流特性的媒介，利用红人以及新鲜有趣的直播内容，可以帮助平台低成本获取更多高质量流量。京东直播上线初期，邀请老罗做的一场直播，观看人次破10万，其中通过站外分享引入的流量占比将近50%，初步体验了直播的吸流效应，在该场直播中，交易相关点击率达到了近140%，可以看到直播流量中蕴藏的消费潜力。

电商面临的痛点：支撑消费者做出购物决策的信息不充分。传统的电商多以图文为主，信息展示有限，且可信度存疑。而直播带来了一种动态的并且能实时互动的形式：更直观、全面、真实，帮助用户更好地了解商品，从而提高转化。来自美国视频电商Joyus的统计表明：通过优质视频来推广商品的转化率，会比传统图文展示的方式高 5.15 倍；同时，其视频观看者购买商品的次数，为非产品视频观看者的 4.9 倍。此外，直播将消费者临时聚集在一起，并且构建了一个商家与买家高频及强交互的场景，群体效应能让直播比图文更刺激消费者购买。

## 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。

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：[\[email protected\]](#)