

关键词：直播,电商,跨境电商,直播模式

内容概要：

直播+电商的模式通过互动行为和场景化的构造已经成为了一个新的形态，但比传统的广告击中消费者和边看边买的方式更为有效。不管直播+电商是不是伪命题，对于跨境电商而言，这种新方式都有较大的提升空间，未来或许有可能成为核心的营销方式。从直播模式本身...

正文：

直播+电商的模式通过互动行为和场景化的构造已经成为了一个新的形态，但比传统的广告击中消费者和边看边买的方式更为有效。不管直播+电商是不是伪命题，对于跨境电商而言，这种新方式都有较大的提升空间，未来或许有可能成为核心的营销方式。从直播模式本身来看，自国内百“播”大战以来，数百款直播APP揭竿而起，作为一款新兴的事物，直播模式自身带来的话题性和关注度不容小觑，而这些流量都有可能转化为潜在用户跨境电商和移动视频直播都是近期颇为热门的话题。跨境电商摊上热点在于一波三折的税改新政：曾经一度的风口产业在历经4月8日的税改后，导致绝大部分的进口商品无法进入中国，很多跨境电商平台面临无货可卖的尴尬境地；而5月24日海关总署的公告，又让整个行业松了一口气，一年的“缓刑期”不仅给足跨境电商平台思考应对的时间，也预告着未来无限的可能性。



电商时代来啦

目前，各大跨境电商平台“直播+电商”大抵可分为两种：网红类（含明星）直播和互动类直播两种模式，前者的典型代表为聚美优品、网易考拉海购等，后者代表平台主要是波罗蜜。但无论是何种模式，大都是基于UGC或PGC，利用直播的方式打造丰富新颖的内容，目的是为平台带来额外流量，提高打开率和购买量，这意味和映客、花椒等纯直播平台不同，电商+直播最主要目的还是商品售卖。

首先来看看各大跨境电商获取新用户的成本和渠道。根据比达咨询的数据显示，2015年大电商类的新客获取成本已经达到了400元，获客成本正带给跨境电商巨大的经营压力。而且以往电商获取用户的渠道大抵是传统渠道，比如：平面广告、视频贴片、网站引流等等。这些渠道都是各家争夺的重点对象，但往往被综合实力较强的跨境电商优先获取。所以不断扩展新渠道，发展新用户是各大平台不变的宗旨。

所以，跨境电商平台想要扩容新方式获取新用户或者是高粘性的用户，姑且不论直播这种模式的花费和带来的转化率，就作为风口的新模式也算是给跨境电商一个较好的机遇来试水。

通过直播+电商的模式，一定程度可以衔接上消费者想要了解商品、品牌方想要告知消费者商品的故事、平台方想要告知用户最好的购买渠道的需求圈，是三方共赢的选择。目前，采用网红类直播模式的各家，能通过网红、明星的信誉背书帮助扩展商品的知名度，为平台本身带来品牌和流量效应；采用互动模式直播的平台，能通过与用户间的互动让用户感知她想要的商品和其背后的故事。

下一阶段，平台方需要着力解决的仍是流量问题，高流量的平台如何持续保持高流量，低流量的平台如何提升流量都是各家需要着力解决的问题。和更加成熟的平台合作、与更具知名度的网红合作都将成为更加主流的方式，同时直播的内容也需要加以斟酌和推敲，更打动用户，从而刺激更多的用户参与其中。

不得不说，在跨境电商一年死缓期间，“直播+电商”模式给各家提供了一个营销变现的新方式，但这种模式本质只是宣传方式的变化，有点类似电视+电商的复制版，所以想要长久发展还需解决以下几个问题：对于跨境电商平台而言，直播本身的在线人数就意味着流量。而从各家试水的直播的数据来看，有着明显的差别，这一方面来自于平台，不同平台的直播参与人数差异较大，较为成熟的平台直播明显高于自制的直播栏目，同样不同级别的明星和网红引发的粉丝的参与度也存在着较大的区别。

## 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：[\[email protected\]](#)