

关键词：直播电商

内容概要：

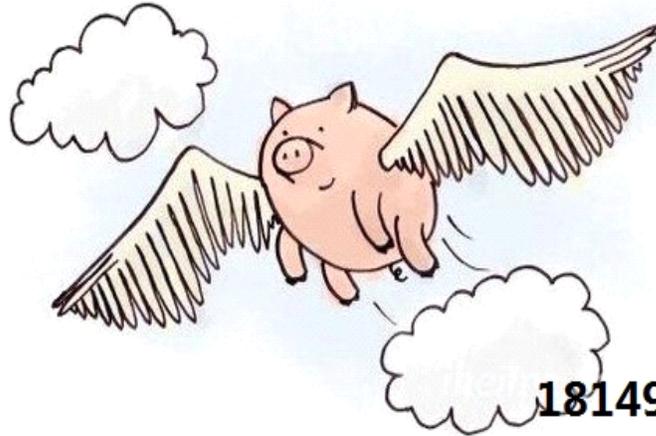
伴随秀场直播的衰落，直播电商的形势却在逐渐抬头。商业模式较为清晰，电商直播可能在直播下半场抬头。据淘宝产品平台总监、淘宝直播负责人陈镭透露，去年3月以来，淘宝一共推出65万场直播，平均转化率都在50%以上。不过在中国电子商务研究中心主任曹磊...

正文：

伴随秀场直播的衰落，直播电商的形势却在逐渐抬头。商业模式较为清晰，电商直播可能在直播下半场抬头。据淘宝产品平台总监、淘宝直播负责人陈镭透露，去年3月以来，淘宝一共推出65万场直播，平均转化率都在50%以上。不过在中国电子商务研究中心主任曹磊看来：“很多用户追‘网红’，本身追的是娱乐性，真正转换到消费力，双方还有待融合。”

90后南亚（花名）是嘉兴一家主播孵化公司构美的创始人，2016年4月才成立的构美，主营业务是给淘宝孵化、输送电商主播。这家坐拥150名主播的孵化公司，在刚过去的3月份，公司收入已超过百万元。焦娇是公司第一个主播，在淘宝上已有近20万粉丝，每天的直播有超过5万人观看，月收入过5万元。不过据南亚透露，公司在淘宝上做直播，月入二三十万元的大有人在。“淘宝直播的一大特点是女性看女性，如何通过专业知识把商品表达出来才更重要。”美妆主播cirs虞，年纪已经三十多岁，却创下了直播5小时，销售额破百万元的纪录。在南亚看来，和秀场主播不同，电商主播的首要条件是亲和力好，不单单看颜值，要表达能力好，更重要的是要有专业知识。

直播已成为电商标配，电商也已进入了直播时代。



不同于秀场直播，经纪公司靠平台补贴和主播提成生存，电商直播的盈利模式更加清晰。据了解，像构美这样的公司和淘宝合作的方式主要有两种，一是靠转化交易佣金提成，另一块是靠阿里V任务平台接到的商家推广任务。

不过从秀场直播转电商直播并没那么容易。主播Yuki告诉记者，逛淘宝的人本身就有隐形的购物欲，看淘宝直播的购买目的非常强，主播的重点就是把他们潜在的购物欲激发出来。“这意味着你的收入和你的成交额直接挂钩，直播的压力非常大，淘宝直播是所有平台里最不可能抱着娱乐心态的地方。即使你抱着聊天吸粉的心，淘宝也不会愿意把资源位浪费给没有成交额的主播。”但Yuki认为好处在于，淘宝主播获利的渠道很清晰，粉丝基本上关注的是商品以及卖点和优惠信息，不会对个人进行骚扰。这也意味着主播会向更专业的方向发展，生命力会更长。

直播将成为电商的标配，电商也会进入直播时代。“中国大部分的电商平台现在都遇到了‘寻找流量’的瓶颈，一二三线城市挖掘殆尽，四五线城市再到农村市场，要发展用户难度又比较大，获取用户的成本太高，直播平台就成为了一个重要的流量入口。”不过现阶段来看，电商与网红经济还处于“互相借力”的阶段，一个普通的“网红”就有几万、十几万人的粉丝，对电商大战的造势的确影响不小，然而对电商平台动辄几亿的用户和几十亿的销售额来说，网红带来的流量增量和订单量能释放多大能量，还有待观察。

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,MSSQI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：[\[email protected\]](#)