



2019 “直播+电商”微生态 发展报告



克劳锐出品



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

2019年，直播的强势进入为电商生态的搭建画上了浓墨重彩的一笔，以人为核心的电商增长也为直播创造了更多的可能，自此一个特别的“直播+电商”微生态体系应运而生...

内容摘要

01

自2016年我国正式迈入移动直播开始，直播行业近几年呈现出多元发展态势：短视频促进下秀场直播的再次繁盛、“直播+”模式下的跨领域发力.....而在这其中2019年“直播+电商”的爆发则是双方破圈发展的一个信号

直播+电商的发展，对入场“选手”：主播、平台、品牌、用户提出了不同的要求，每个元素也表现出了不同的特点，实践过程中所承担的角色也愈加明了

02

03

电商平台接入直播形式是对其渠道的成功探索，但不同的电商平台因发展直播时间、形式等的不同，发展阶段、直播效果均有所差异。但是在大的市场环境下“4+2”法则则是每一个布局直播的电商平台都需要考虑的

电商化是社交平台近年来变现方式的一个新探索，与平台本就擅长的直播结合似乎是驾轻就熟的事，但是“4+3”法则告诉你，直播已不是那个直播，电商亦不是那个电商了

04

05

直播和电商的结合，发展时间较短，各个玩家都在面临一些问题和困惑，但同时电商直播的迅猛发展也在催生更多的发展方向出现，浪潮席卷着每一个参与者甚至是整个行业

CONTENTS

PART 01 直播行业发展综述

直播发展史一览
变化：秀场直播
当前直播特点
大势：直播+

PART 02 “直播+电商”元素拆解

主播：多样化发展专业化要求的发声者
平台：身兼多职的中间人
品牌：摸索中前行的实操者
用户：精神 or 钱包总有一个在路上

PART 03 电商+直播平台分析

淘宝：思在前端的先行者
蘑菇街：绝处逢生的探索者
各平台：策略方向有同更有异的入局者

PART 04 社交电商+直播平台分析

快手：老铁经济下的特色电商直播路
抖音：电商体系先行，电商直播待续
各平台：当前仍待蓄力的尝试者

PART 05 “直播+电商”行业痛点及趋势

痛点：主播、品牌、产品、行业
趋势：主播多元化专业化进一步加快
品牌方加快电商直播布局
直播于平台/商品的重要性越来越大



1

直播行业发展综述

直播发展史一览

变化：秀场直播

当前直播特点

大势：直播+



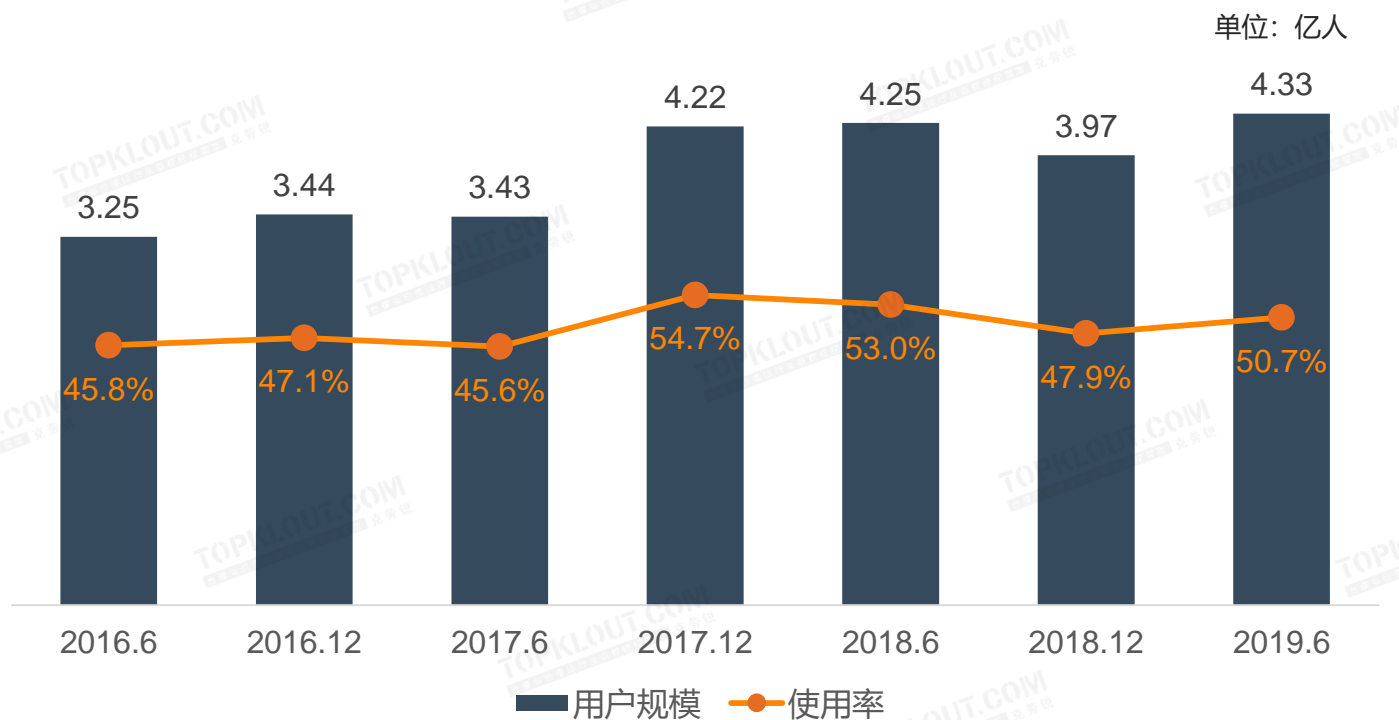
更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

2016 - 2019

“直播元年” - “百花齐放”

2016.6-2019.6网络直播用户规模及使用率

单位：亿人



- 智能手机的迅速普及+资本的加持，无疑让直播行业在2016年成为最大的风口
- 近年，秀场直播的定义被不断扩大重写，“直播+”等新式玩法登上了直播的舞台

从载体到内容形式，直播正经历着更多的变化

直播的不断发展催生了秀场直播的更新、直播+等新形式的出现.....



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

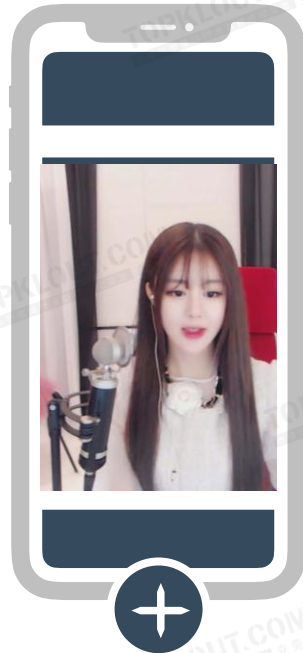
秀场直播，正在被不断地重新定义

在真人出镜的前提下，主播通过展示自己能力、发挥自身优势与用户互动，获得用户打赏，并通过与平台分成获得收入，随着直播的发展，这一定义被不断丰富，也以它为基础衍生出了更多的直播形式.....



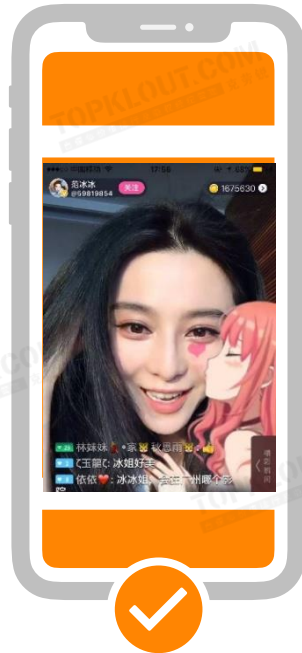
2016 前

- **主播**：90后自由职业女性为主，群体数量较少
- **内容**：唱歌/跳舞/搞笑类为主，形式较为单一，质量参差不齐
- **盈利**：模式单一，主要依赖用户打赏、平台分成
- **平台**：多集中在PC端花椒、YY直播、六房间等专业平台
- **用户**：多关注主播的风格，忠诚度较高



2019 时

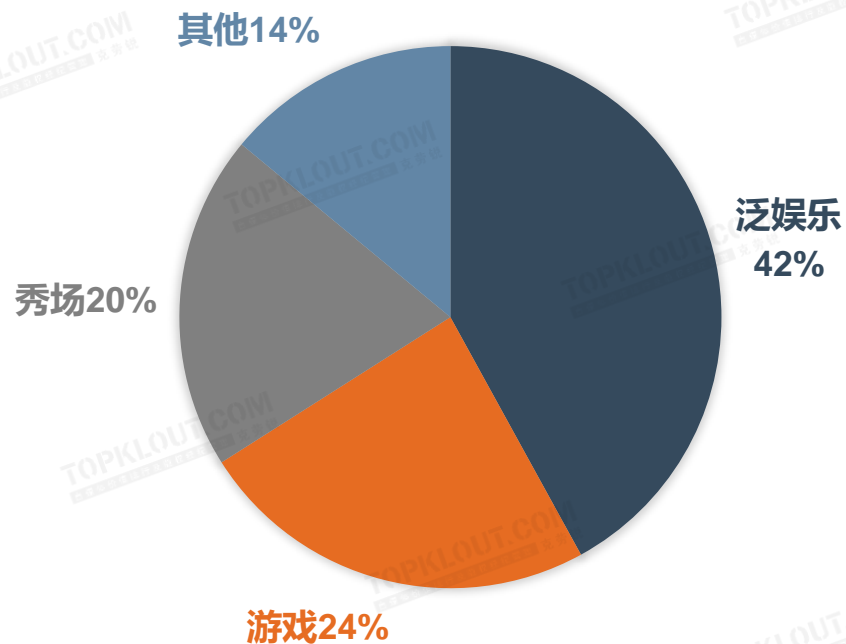
- **主播**：各个年龄层均有，主播职业广泛，明星素人均有参与
- **内容**：形式与涉及领域不断丰富，PUGC模式迅猛发展
- **盈利**：除打赏分成外，广告、带货成为新的盈利增长点
- **平台**：多元化发展，社交平台开始入局，传统直播平台社交化
- **用户**：聚焦主播内容产出能力，内容偏好更加多元



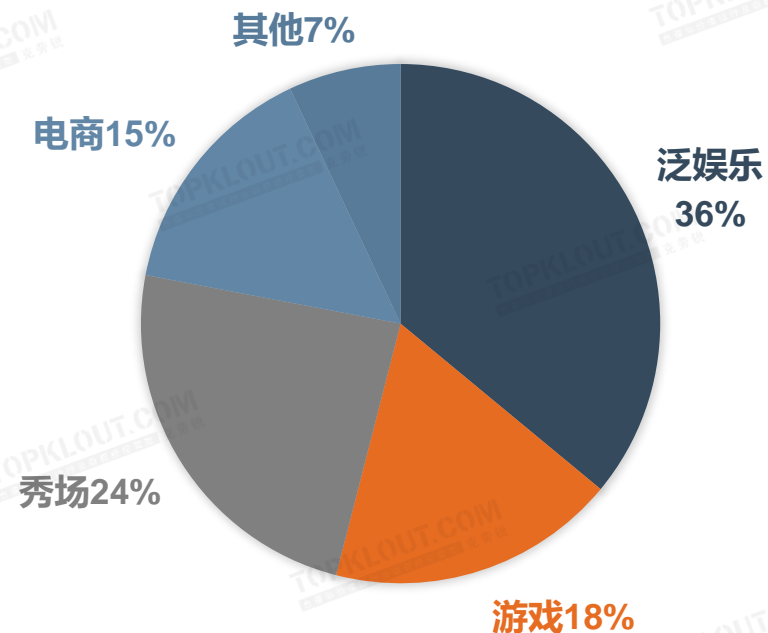
更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

电商直播已经分离出来，在直播版图里占有一席之地

2018年中国主播类型分布图



2019年中国主播类型分布图



直播的急剧发展使得 直播行业特点愈加具象



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

直播+

秀场的多样化丰富了直播的内容和形式，跨行业、跨领域的“直播出圈”进一步催生了“直播+”的兴起，其中“电商+直播”无疑是今年的风口……

- 2016年初，线下补习机构巨头学而思旗下的学而思网校正式宣布主打“直播”
- 2016年以来斗鱼力推“直播+教育”，并开出专门的教育频道

- 2016年，斗鱼开始尝试“直播公益”，主题涉及环保、扶贫、志愿者等多方面
- 2018年1月虎牙直播积极响应“精准扶贫”号召，与山西岚县签订直播扶贫对口协议

直播+教育

真实学习场景的构建



直播+非遗文化

传统文化传播边界的拓展



- 2017年恭王府与各大直播平台合作，线上联动直播中国非物质文化遗产服饰秀活动
- 2017年光明网率先创新运用网络直播传播非遗，推出30多场直播，观看总人次3000万



直播+公益

更加透明高效的正能量传播



直播+电商

消费方式的变革升级

- 2016年淘宝开始布局淘宝直播，并于2019年双十一创下“电商直播带动成交近200亿”的佳绩
- 快手依托独特的老铁文化，成功带动了玉石等特色产业的发展

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

“直播+电商”不仅是“直播+”边界的再度延展、电商创收的跨越式突破，更是对于双方入场玩家的丰富、玩法创意的升级，是双方打破行业壁垒的一次重大尝试……

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

2

“直播+电商”元素分析

主播：多样化发展专业化要求的发声者

平台：身兼多职的中间人

品牌：摸索中前行的实操者

用户：精神 or 钱包总有一个在路上



直播+电商 — “边看边买” 式销售转化

04.用户

“边看边买” 陪伴式购物体验，与主播实时互动交流，产品优劣势认知快速且直观，下单率较高



03.品牌

立体化宣传效果，大体量观看用户，市场定位更加准确，营销渠道新式拓展，转化率较高



02.平台

不断拓展业务边缘，打通电商、直播通道，丰富平台内容与玩法，立体化展示产品



01.主播

严格选择多品类高性价比产品，简洁明了式特点讲解，极具技巧性的推荐方法，激发用户购物需求



主播 “直播+电商” 主播构成

平台主播

有一定的主播经验，主要带白牌产品，产品品类多集中于某一领域或者全品类带货，带货能力相对较强

商家自播

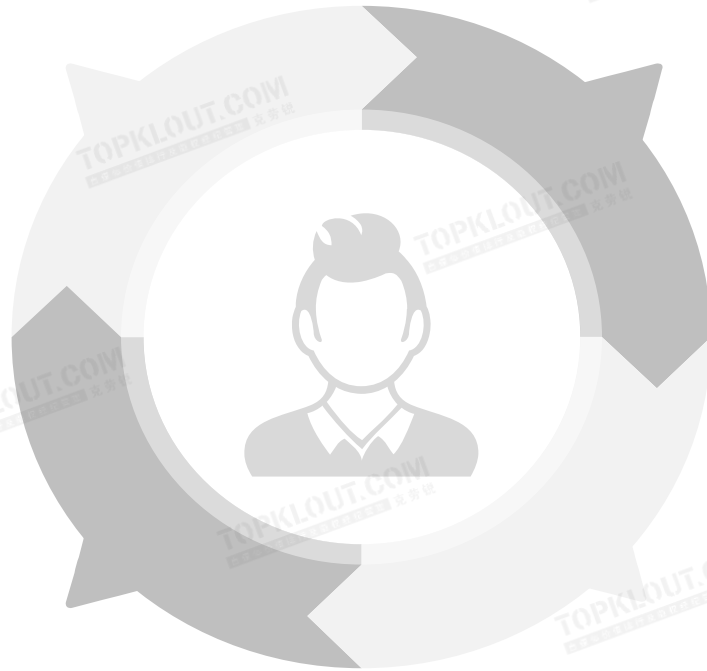
店主或者店内工作人员开直播进行产品推荐，对产品和品牌比较熟悉，介绍较为专业，产品品类有限

特色主播

不具有主播经验，但具有某种特定身份，且有一定的影响力或者说说服力，如农产品产地的县长、某品牌总裁等

明星+主播联播

明星进入某主播直播间，主播的销售、导购能力+明星的流量、影响力，分别作用于产品“量”与“价”



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

主播能力要求与当前痛点

主播能力要求

带货能力 选品能力
控场能力 专业知识
议价能力 物流/售后能力

蓬勃的行业发展、激烈的行业竞争对主播提出了更高的要求，同时，主播所面临的困境也凸显出来

当前行业痛点

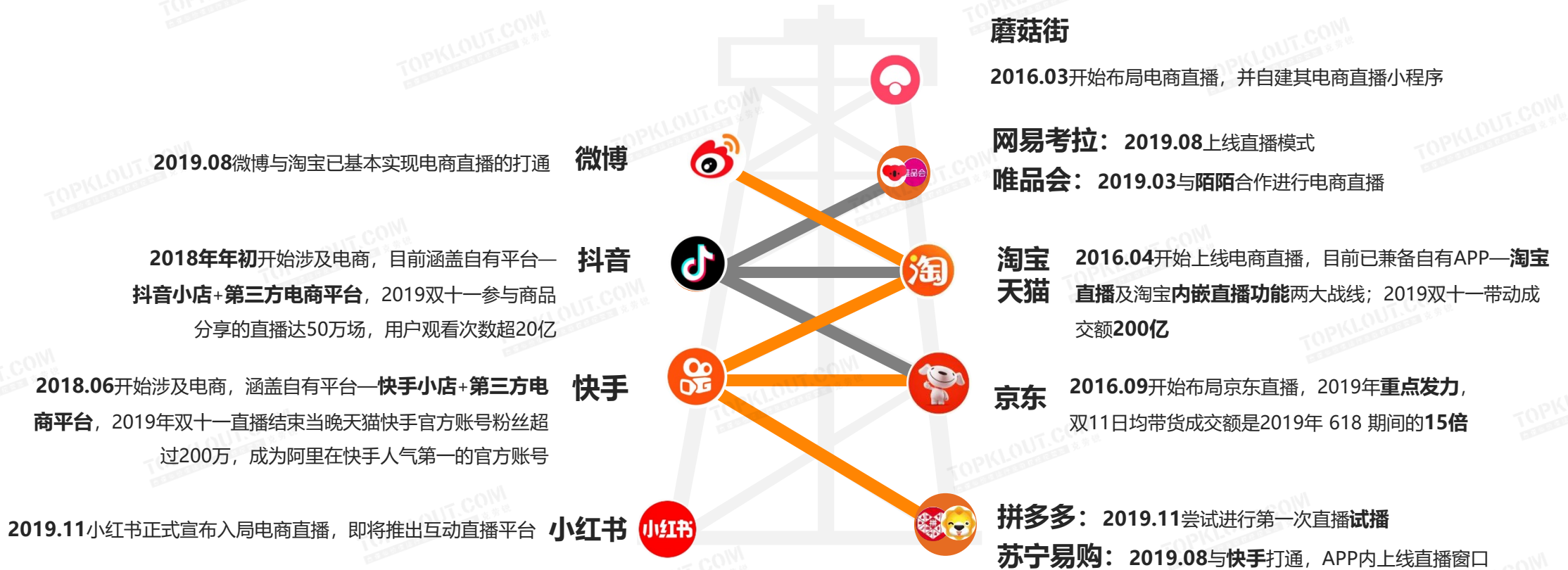
中心化：少量头部掌握大量资源
内容同质化 腰尾部能力参差不齐
培训机制不健全



注：这里的“主播能力”泛指主播及其团队

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

平台 社交和电商：直播已成为平台标配



注：左右平台之间的连线表示两个平台之间已打通

数据来源：网络公开资料整理

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

平台主要角色承担



服务提供者

直播窗口开通
店铺运营支持
多样玩法创意



主播培训者

主播销售能力培训
MCN运营方法指导



产业链衔接者

为主播提供优质货源
打通供应商到消费者全渠道



行业规范“责”

制定相关直播规则
规范行业健康发展



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

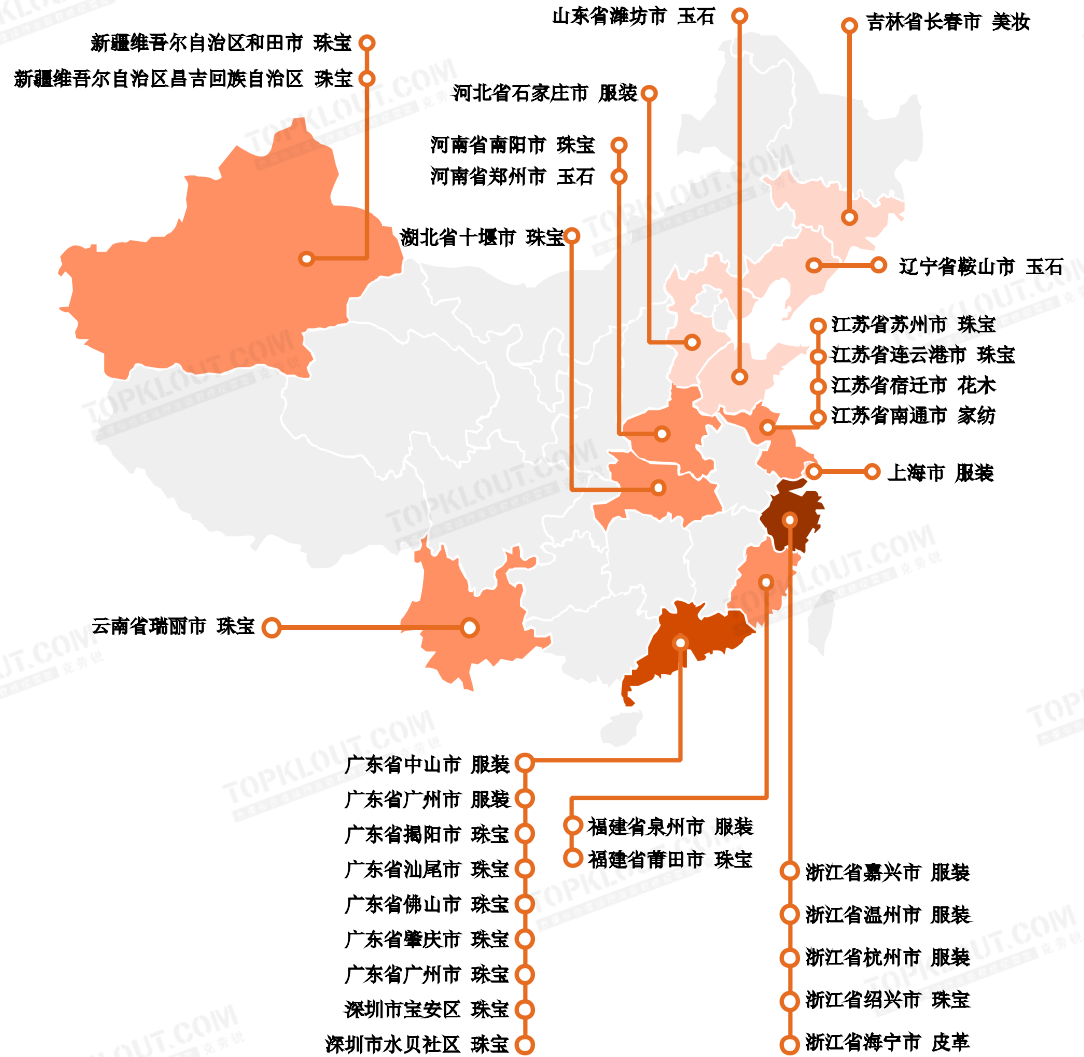
直播基地

“电商+直播” 的强效助力剂

随着产业带、原产地“直播+电商”的兴起，越来越多的平台在供应链的搭建上选择靠近货源地、联合各大产业基地创建直播基地等形式，致力于解决主播产品的难题，推动产品流动，极大降低产品成本、提高运营效率，助力行业高速发展.....

当前仍以服装、玉石等产业带为主，依托于产品原产地，整体布局呈现部分产业集中态势

全国部分产业带直播基地布局图



注：图中只列举部分直播基地作为代表

图中的颜色越深代表该地布局的直播基地越多

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

品牌 行走在直播间的品类 “常胜将军”

直播间创收品类TOP

<p>美妆</p> 	<p>母婴</p> 	<p>食品</p> 
<p>服饰</p> 	<p>消费电子</p> 	<p>珠宝首饰</p> 

<p>2019双11美妆商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 Estee Lauder雅诗兰黛官方旗舰店</td><td>1 悦诗风吟官方旗舰店</td></tr> <tr><td>2 Lancome兰蔻官方旗舰店</td><td>2 兰蔻官方旗舰店</td></tr> <tr><td>3 欧莱雅官方旗舰店</td><td>3 欧莱雅官方旗舰店</td></tr> <tr><td>4 olay官方旗舰店</td><td>4 olay官方旗舰店</td></tr> <tr><td>5 后官方旗舰店</td><td>5 后官方旗舰店</td></tr> <tr><td>6 自然堂旗舰店</td><td>6 自然堂旗舰店</td></tr> <tr><td>7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店</td><td>7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店</td></tr> <tr><td>8 百雀羚旗舰店</td><td>8 百雀羚旗舰店</td></tr> <tr><td>9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店</td><td>9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店</td></tr> <tr><td>10 宝洁官方旗舰店</td><td>10 宝洁官方旗舰店</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 Estee Lauder雅诗兰黛官方旗舰店	1 悦诗风吟官方旗舰店	2 Lancome兰蔻官方旗舰店	2 兰蔻官方旗舰店	3 欧莱雅官方旗舰店	3 欧莱雅官方旗舰店	4 olay官方旗舰店	4 olay官方旗舰店	5 后官方旗舰店	5 后官方旗舰店	6 自然堂旗舰店	6 自然堂旗舰店	7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店	7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店	8 百雀羚旗舰店	8 百雀羚旗舰店	9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店	9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店	10 宝洁官方旗舰店	10 宝洁官方旗舰店	<p>2019双11服饰商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 波司登官方旗舰店</td><td>1 钱夫人家 雪梨定制</td></tr> <tr><td>2 adidas官方旗舰店</td><td>2 喜欢真的衣服</td></tr> <tr><td>3 雅鹿官方旗舰店</td><td>3 ASM ANNA</td></tr> <tr><td>4 太平鸟官方旗舰店</td><td>4 林珊珊 Sunny33 小超人</td></tr> <tr><td>5 伊芙丽官方旗舰店</td><td>5 于MOMO潮流女装</td></tr> <tr><td>6 太平鸟男装旗舰店</td><td>6 大晋自制独立复古女装</td></tr> <tr><td>7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom</td><td>7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom</td></tr> <tr><td>8 MONA ready to wear</td><td>8 MONA ready to wear</td></tr> <tr><td>9 LIN CHAO ZHANG</td><td>9 LIN CHAO ZHANG</td></tr> <tr><td>10 FANZIA</td><td>10 FANZIA</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 波司登官方旗舰店	1 钱夫人家 雪梨定制	2 adidas官方旗舰店	2 喜欢真的衣服	3 雅鹿官方旗舰店	3 ASM ANNA	4 太平鸟官方旗舰店	4 林珊珊 Sunny33 小超人	5 伊芙丽官方旗舰店	5 于MOMO潮流女装	6 太平鸟男装旗舰店	6 大晋自制独立复古女装	7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom	7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom	8 MONA ready to wear	8 MONA ready to wear	9 LIN CHAO ZHANG	9 LIN CHAO ZHANG	10 FANZIA	10 FANZIA																																								
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 Estee Lauder雅诗兰黛官方旗舰店	1 悦诗风吟官方旗舰店																																																																																				
2 Lancome兰蔻官方旗舰店	2 兰蔻官方旗舰店																																																																																				
3 欧莱雅官方旗舰店	3 欧莱雅官方旗舰店																																																																																				
4 olay官方旗舰店	4 olay官方旗舰店																																																																																				
5 后官方旗舰店	5 后官方旗舰店																																																																																				
6 自然堂旗舰店	6 自然堂旗舰店																																																																																				
7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店	7 Sulwhasoo雪花秀官方旗舰店																																																																																				
8 百雀羚旗舰店	8 百雀羚旗舰店																																																																																				
9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店	9 SHISEIDO资生堂官方旗舰店																																																																																				
10 宝洁官方旗舰店	10 宝洁官方旗舰店																																																																																				
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 波司登官方旗舰店	1 钱夫人家 雪梨定制																																																																																				
2 adidas官方旗舰店	2 喜欢真的衣服																																																																																				
3 雅鹿官方旗舰店	3 ASM ANNA																																																																																				
4 太平鸟官方旗舰店	4 林珊珊 Sunny33 小超人																																																																																				
5 伊芙丽官方旗舰店	5 于MOMO潮流女装																																																																																				
6 太平鸟男装旗舰店	6 大晋自制独立复古女装																																																																																				
7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom	7 金鹿菇菇 MyLittleMushroom																																																																																				
8 MONA ready to wear	8 MONA ready to wear																																																																																				
9 LIN CHAO ZHANG	9 LIN CHAO ZHANG																																																																																				
10 FANZIA	10 FANZIA																																																																																				
<p>2019双11母婴商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 巴拉巴拉官方旗舰店</td><td>1 巴拉巴拉官方旗舰店</td></tr> <tr><td>2 金棉时代官方旗舰店</td><td>2 金棉时代官方旗舰店</td></tr> <tr><td>3 稚宝官方旗舰店</td><td>3 稚宝官方旗舰店</td></tr> <tr><td>4 davebella旗舰店</td><td>4 davebella旗舰店</td></tr> <tr><td>5 君乐宝旗舰店</td><td>5 君乐宝旗舰店</td></tr> <tr><td>6 anta安踏童装旗舰店</td><td>6 anta安踏童装旗舰店</td></tr> <tr><td>7 minibalabala旗舰店</td><td>7 minibalabala旗舰店</td></tr> <tr><td>8 可优比旗舰店</td><td>8 可优比旗舰店</td></tr> <tr><td>9 好孩子官方旗舰店</td><td>9 好孩子官方旗舰店</td></tr> <tr><td>10 雄狮旗舰店</td><td>10 雄狮旗舰店</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 巴拉巴拉官方旗舰店	1 巴拉巴拉官方旗舰店	2 金棉时代官方旗舰店	2 金棉时代官方旗舰店	3 稚宝官方旗舰店	3 稚宝官方旗舰店	4 davebella旗舰店	4 davebella旗舰店	5 君乐宝旗舰店	5 君乐宝旗舰店	6 anta安踏童装旗舰店	6 anta安踏童装旗舰店	7 minibalabala旗舰店	7 minibalabala旗舰店	8 可优比旗舰店	8 可优比旗舰店	9 好孩子官方旗舰店	9 好孩子官方旗舰店	10 雄狮旗舰店	10 雄狮旗舰店	<p>2019双11消费电子商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 小米官方旗舰店</td><td>1 小米官方旗舰店</td></tr> <tr><td>2 海尔官方旗舰店</td><td>2 海尔官方旗舰店</td></tr> <tr><td>3 荣耀官方旗舰店</td><td>3 荣耀官方旗舰店</td></tr> <tr><td>4 华为官方旗舰店</td><td>4 华为官方旗舰店</td></tr> <tr><td>5 gree格力官方旗舰店</td><td>5 gree格力官方旗舰店</td></tr> <tr><td>6 苏宁易购官方旗舰店</td><td>6 苏宁易购官方旗舰店</td></tr> <tr><td>7 美的官方旗舰店</td><td>7 美的官方旗舰店</td></tr> <tr><td>8 小天鹅官方旗舰店</td><td>8 小天鹅官方旗舰店</td></tr> <tr><td>9 vivo官方旗舰店</td><td>9 vivo官方旗舰店</td></tr> <tr><td>10 dyson戴森官方旗舰店</td><td>10 dyson戴森官方旗舰店</td></tr> <tr><td>11 oppo官方旗舰店</td><td>11 oppo官方旗舰店</td></tr> <tr><td>12 老板电器旗舰店</td><td>12 老板电器旗舰店</td></tr> <tr><td>13 美的空调旗舰店</td><td>13 美的空调旗舰店</td></tr> <tr><td>14 科沃斯旗舰店</td><td>14 科沃斯旗舰店</td></tr> <tr><td>15 火星人电器旗舰店</td><td>15 火星人电器旗舰店</td></tr> <tr><td>16 方太官方旗舰店</td><td>16 方太官方旗舰店</td></tr> <tr><td>17 海信电视官方旗舰店</td><td>17 海信电视官方旗舰店</td></tr> <tr><td>18 ipason攀升官方旗舰店</td><td>18 ipason攀升官方旗舰店</td></tr> <tr><td>19 创维官方旗舰店</td><td>19 创维官方旗舰店</td></tr> <tr><td>20 帅丰旗舰店</td><td>20 帅丰旗舰店</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 小米官方旗舰店	1 小米官方旗舰店	2 海尔官方旗舰店	2 海尔官方旗舰店	3 荣耀官方旗舰店	3 荣耀官方旗舰店	4 华为官方旗舰店	4 华为官方旗舰店	5 gree格力官方旗舰店	5 gree格力官方旗舰店	6 苏宁易购官方旗舰店	6 苏宁易购官方旗舰店	7 美的官方旗舰店	7 美的官方旗舰店	8 小天鹅官方旗舰店	8 小天鹅官方旗舰店	9 vivo官方旗舰店	9 vivo官方旗舰店	10 dyson戴森官方旗舰店	10 dyson戴森官方旗舰店	11 oppo官方旗舰店	11 oppo官方旗舰店	12 老板电器旗舰店	12 老板电器旗舰店	13 美的空调旗舰店	13 美的空调旗舰店	14 科沃斯旗舰店	14 科沃斯旗舰店	15 火星人电器旗舰店	15 火星人电器旗舰店	16 方太官方旗舰店	16 方太官方旗舰店	17 海信电视官方旗舰店	17 海信电视官方旗舰店	18 ipason攀升官方旗舰店	18 ipason攀升官方旗舰店	19 创维官方旗舰店	19 创维官方旗舰店	20 帅丰旗舰店	20 帅丰旗舰店																				
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 巴拉巴拉官方旗舰店	1 巴拉巴拉官方旗舰店																																																																																				
2 金棉时代官方旗舰店	2 金棉时代官方旗舰店																																																																																				
3 稚宝官方旗舰店	3 稚宝官方旗舰店																																																																																				
4 davebella旗舰店	4 davebella旗舰店																																																																																				
5 君乐宝旗舰店	5 君乐宝旗舰店																																																																																				
6 anta安踏童装旗舰店	6 anta安踏童装旗舰店																																																																																				
7 minibalabala旗舰店	7 minibalabala旗舰店																																																																																				
8 可优比旗舰店	8 可优比旗舰店																																																																																				
9 好孩子官方旗舰店	9 好孩子官方旗舰店																																																																																				
10 雄狮旗舰店	10 雄狮旗舰店																																																																																				
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 小米官方旗舰店	1 小米官方旗舰店																																																																																				
2 海尔官方旗舰店	2 海尔官方旗舰店																																																																																				
3 荣耀官方旗舰店	3 荣耀官方旗舰店																																																																																				
4 华为官方旗舰店	4 华为官方旗舰店																																																																																				
5 gree格力官方旗舰店	5 gree格力官方旗舰店																																																																																				
6 苏宁易购官方旗舰店	6 苏宁易购官方旗舰店																																																																																				
7 美的官方旗舰店	7 美的官方旗舰店																																																																																				
8 小天鹅官方旗舰店	8 小天鹅官方旗舰店																																																																																				
9 vivo官方旗舰店	9 vivo官方旗舰店																																																																																				
10 dyson戴森官方旗舰店	10 dyson戴森官方旗舰店																																																																																				
11 oppo官方旗舰店	11 oppo官方旗舰店																																																																																				
12 老板电器旗舰店	12 老板电器旗舰店																																																																																				
13 美的空调旗舰店	13 美的空调旗舰店																																																																																				
14 科沃斯旗舰店	14 科沃斯旗舰店																																																																																				
15 火星人电器旗舰店	15 火星人电器旗舰店																																																																																				
16 方太官方旗舰店	16 方太官方旗舰店																																																																																				
17 海信电视官方旗舰店	17 海信电视官方旗舰店																																																																																				
18 ipason攀升官方旗舰店	18 ipason攀升官方旗舰店																																																																																				
19 创维官方旗舰店	19 创维官方旗舰店																																																																																				
20 帅丰旗舰店	20 帅丰旗舰店																																																																																				
<p>2019双11珠宝首饰商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 周生生官方旗舰店</td><td>1 周生生官方旗舰店</td></tr> <tr><td>2 周大生旗舰店</td><td>2 周大生旗舰店</td></tr> <tr><td>3 聚翠翡翠旗舰店</td><td>3 聚翠翡翠旗舰店</td></tr> <tr><td>4 玉缘旗舰店</td><td>4 玉缘旗舰店</td></tr> <tr><td>5 周大福官方旗舰店</td><td>5 周大福官方旗舰店</td></tr> <tr><td>6 潮宏基珠宝旗舰店</td><td>6 潮宏基珠宝旗舰店</td></tr> <tr><td>7 casio旗舰店</td><td>7 casio旗舰店</td></tr> <tr><td>8 罗西尼手表官方旗舰店</td><td>8 罗西尼手表官方旗舰店</td></tr> <tr><td>9 六福珠宝官方旗舰店</td><td>9 六福珠宝官方旗舰店</td></tr> <tr><td>10 时光之链旗舰店</td><td>10 时光之链旗舰店</td></tr> <tr><td>11 天王旗舰店</td><td>11 天王旗舰店</td></tr> <tr><td>12 seiko精工旗舰店</td><td>12 seiko精工旗舰店</td></tr> <tr><td>13 聚宝旗舰店</td><td>13 聚宝旗舰店</td></tr> <tr><td>14 迪华洛世奇官方旗舰店</td><td>14 迪华洛世奇官方旗舰店</td></tr> <tr><td>15 周大福旗舰店</td><td>15 周大福旗舰店</td></tr> <tr><td>16 PANDORA潘多拉官方旗舰店</td><td>16 PANDORA潘多拉官方旗舰店</td></tr> <tr><td>17 天石传奇旗舰店</td><td>17 天石传奇旗舰店</td></tr> <tr><td>18 欧雅珠宝旗舰店</td><td>18 欧雅珠宝旗舰店</td></tr> <tr><td>19 daimi旗舰店</td><td>19 daimi旗舰店</td></tr> <tr><td>20 西铁城手表旗舰店</td><td>20 西铁城手表旗舰店</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 周生生官方旗舰店	1 周生生官方旗舰店	2 周大生旗舰店	2 周大生旗舰店	3 聚翠翡翠旗舰店	3 聚翠翡翠旗舰店	4 玉缘旗舰店	4 玉缘旗舰店	5 周大福官方旗舰店	5 周大福官方旗舰店	6 潮宏基珠宝旗舰店	6 潮宏基珠宝旗舰店	7 casio旗舰店	7 casio旗舰店	8 罗西尼手表官方旗舰店	8 罗西尼手表官方旗舰店	9 六福珠宝官方旗舰店	9 六福珠宝官方旗舰店	10 时光之链旗舰店	10 时光之链旗舰店	11 天王旗舰店	11 天王旗舰店	12 seiko精工旗舰店	12 seiko精工旗舰店	13 聚宝旗舰店	13 聚宝旗舰店	14 迪华洛世奇官方旗舰店	14 迪华洛世奇官方旗舰店	15 周大福旗舰店	15 周大福旗舰店	16 PANDORA潘多拉官方旗舰店	16 PANDORA潘多拉官方旗舰店	17 天石传奇旗舰店	17 天石传奇旗舰店	18 欧雅珠宝旗舰店	18 欧雅珠宝旗舰店	19 daimi旗舰店	19 daimi旗舰店	20 西铁城手表旗舰店	20 西铁城手表旗舰店	<p>2019双11食品商家自播TOP20</p> <table border="1"> <tr><th>天猫商家</th><th>集市商家</th></tr> <tr><td>1 小仙炖旗舰店</td><td>1 喜得新滋补 殷官燕的窝</td></tr> <tr><td>2 蜜玖蜜玖官方旗舰店</td><td>2 小茶婆婆</td></tr> <tr><td>3 三只松鼠旗舰店</td><td>3 老糖评测会</td></tr> <tr><td>4 燕之屋官方旗舰店</td><td>4 嫩香的季节</td></tr> <tr><td>5 百草味旗舰店</td><td>5 诚源堂百年老酒</td></tr> <tr><td>6 大益茶叶旗舰店</td><td>6 海玉直罐益普号普洱茶</td></tr> <tr><td>7 自嗨锅旗舰店</td><td>7 金冠吨吨king哥进口全球零食</td></tr> <tr><td>8 汤臣倍健官方旗舰店</td><td>8 山哥食材</td></tr> <tr><td>9 良品铺子旗舰店</td><td>9 卫民深山养蜂坊</td></tr> <tr><td>10 五粒液体牌旗舰店</td><td>10 谢怡谢怡</td></tr> <tr><td>11 美菱旗舰店</td><td>11 吉田农场</td></tr> <tr><td>12 muscletech旗舰店</td><td>12 谢原美普茶古茶坊</td></tr> <tr><td>13 东阿阿胶大药房旗舰店</td><td>13 君小姐养生馆</td></tr> <tr><td>14 贵列罗官方旗舰店</td><td>14 济源于氏养生馆</td></tr> <tr><td>15 泸州老窖官方旗舰店</td><td>15 尊耀甜哥</td></tr> <tr><td>16 认养一头牛旗舰店</td><td>16 养生南京总部专卖店</td></tr> <tr><td>17 大希地旗舰店</td><td>17 花箱食养 花姐主妇干货</td></tr> <tr><td>18 超级零旗舰店</td><td>18 北路银针</td></tr> <tr><td>19 雀巢官方旗舰店</td><td>19 甜妃精品鱼胶</td></tr> <tr><td>20 德芙官方旗舰店</td><td>20 我爱吃大饼</td></tr> </table>	天猫商家	集市商家	1 小仙炖旗舰店	1 喜得新滋补 殷官燕的窝	2 蜜玖蜜玖官方旗舰店	2 小茶婆婆	3 三只松鼠旗舰店	3 老糖评测会	4 燕之屋官方旗舰店	4 嫩香的季节	5 百草味旗舰店	5 诚源堂百年老酒	6 大益茶叶旗舰店	6 海玉直罐益普号普洱茶	7 自嗨锅旗舰店	7 金冠吨吨king哥进口全球零食	8 汤臣倍健官方旗舰店	8 山哥食材	9 良品铺子旗舰店	9 卫民深山养蜂坊	10 五粒液体牌旗舰店	10 谢怡谢怡	11 美菱旗舰店	11 吉田农场	12 muscletech旗舰店	12 谢原美普茶古茶坊	13 东阿阿胶大药房旗舰店	13 君小姐养生馆	14 贵列罗官方旗舰店	14 济源于氏养生馆	15 泸州老窖官方旗舰店	15 尊耀甜哥	16 认养一头牛旗舰店	16 养生南京总部专卖店	17 大希地旗舰店	17 花箱食养 花姐主妇干货	18 超级零旗舰店	18 北路银针	19 雀巢官方旗舰店	19 甜妃精品鱼胶	20 德芙官方旗舰店	20 我爱吃大饼
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 周生生官方旗舰店	1 周生生官方旗舰店																																																																																				
2 周大生旗舰店	2 周大生旗舰店																																																																																				
3 聚翠翡翠旗舰店	3 聚翠翡翠旗舰店																																																																																				
4 玉缘旗舰店	4 玉缘旗舰店																																																																																				
5 周大福官方旗舰店	5 周大福官方旗舰店																																																																																				
6 潮宏基珠宝旗舰店	6 潮宏基珠宝旗舰店																																																																																				
7 casio旗舰店	7 casio旗舰店																																																																																				
8 罗西尼手表官方旗舰店	8 罗西尼手表官方旗舰店																																																																																				
9 六福珠宝官方旗舰店	9 六福珠宝官方旗舰店																																																																																				
10 时光之链旗舰店	10 时光之链旗舰店																																																																																				
11 天王旗舰店	11 天王旗舰店																																																																																				
12 seiko精工旗舰店	12 seiko精工旗舰店																																																																																				
13 聚宝旗舰店	13 聚宝旗舰店																																																																																				
14 迪华洛世奇官方旗舰店	14 迪华洛世奇官方旗舰店																																																																																				
15 周大福旗舰店	15 周大福旗舰店																																																																																				
16 PANDORA潘多拉官方旗舰店	16 PANDORA潘多拉官方旗舰店																																																																																				
17 天石传奇旗舰店	17 天石传奇旗舰店																																																																																				
18 欧雅珠宝旗舰店	18 欧雅珠宝旗舰店																																																																																				
19 daimi旗舰店	19 daimi旗舰店																																																																																				
20 西铁城手表旗舰店	20 西铁城手表旗舰店																																																																																				
天猫商家	集市商家																																																																																				
1 小仙炖旗舰店	1 喜得新滋补 殷官燕的窝																																																																																				
2 蜜玖蜜玖官方旗舰店	2 小茶婆婆																																																																																				
3 三只松鼠旗舰店	3 老糖评测会																																																																																				
4 燕之屋官方旗舰店	4 嫩香的季节																																																																																				
5 百草味旗舰店	5 诚源堂百年老酒																																																																																				
6 大益茶叶旗舰店	6 海玉直罐益普号普洱茶																																																																																				
7 自嗨锅旗舰店	7 金冠吨吨king哥进口全球零食																																																																																				
8 汤臣倍健官方旗舰店	8 山哥食材																																																																																				
9 良品铺子旗舰店	9 卫民深山养蜂坊																																																																																				
10 五粒液体牌旗舰店	10 谢怡谢怡																																																																																				
11 美菱旗舰店	11 吉田农场																																																																																				
12 muscletech旗舰店	12 谢原美普茶古茶坊																																																																																				
13 东阿阿胶大药房旗舰店	13 君小姐养生馆																																																																																				
14 贵列罗官方旗舰店	14 济源于氏养生馆																																																																																				
15 泸州老窖官方旗舰店	15 尊耀甜哥																																																																																				
16 认养一头牛旗舰店	16 养生南京总部专卖店																																																																																				
17 大希地旗舰店	17 花箱食养 花姐主妇干货																																																																																				
18 超级零旗舰店	18 北路银针																																																																																				
19 雀巢官方旗舰店	19 甜妃精品鱼胶																																																																																				
20 德芙官方旗舰店	20 我爱吃大饼																																																																																				

数据来源：淘宝直播+淘榜单：2019双11淘宝直播巅峰榜

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！



特色产品自播为主

汽车房车、玉石珠宝、农副产品.....在这些比较特殊的产业带上，深入的了解是对主播的基本要求，因而很多店铺选择自播进行售卖，直播间中更是出现县长、乡长热情售卖，销量攀升的喜人场景



大品牌追求明星联播

对于定位中高档的品牌而言，品牌价值与产品销量是同样重要的存在，代言人引起情感共鸣、保证品牌溢价；主播介绍产品，激发购买欲望，“价”与“量”的结合方能取得“品牌”与“销量”的双丰收

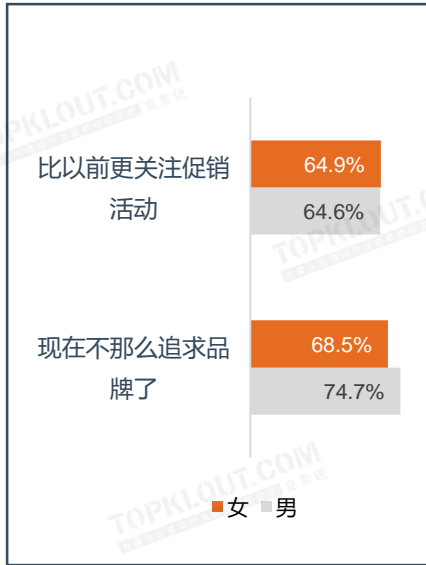


更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

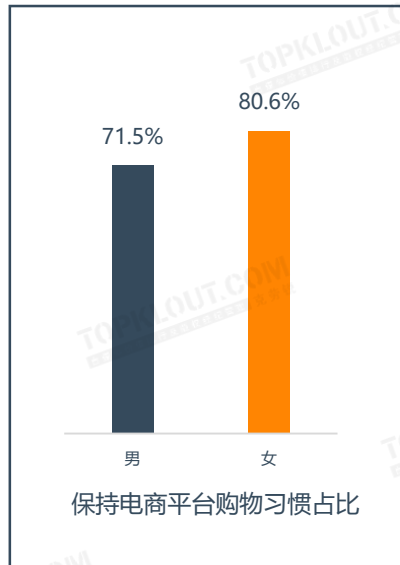
用户 90后大军正式“进军”电商直播，消费力NO.1

90后是当前社会的消费主力之一

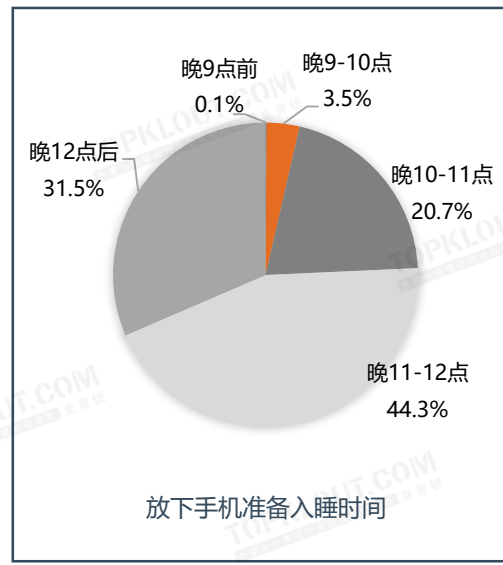
他们的各种行为、观念、习惯使其成为电商直播消费的TOP1



消费观念转变



消费习惯养成



深夜娱乐消费

淘宝直播消费者画像

星辰大海靠剁手

90后成直播间剁手王



TOP2
00后



TOP1
90后



TOP3
80后

数据来源：企鹅调研：2019年中国白领网民生活消费报告

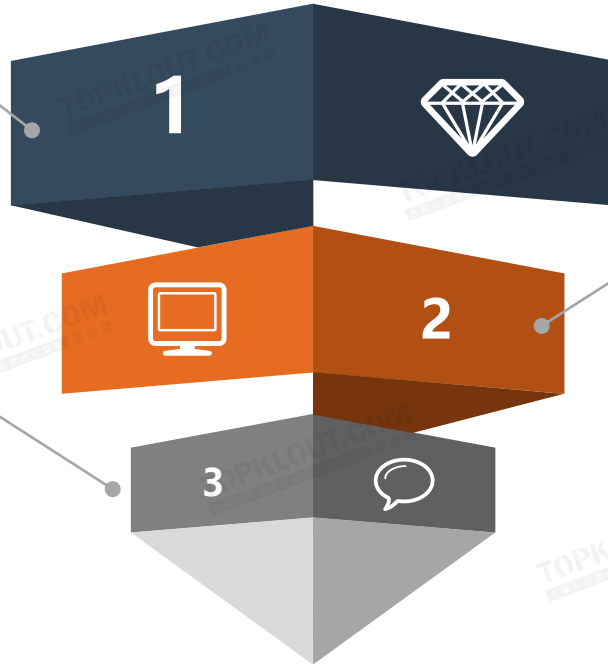
淘宝直播+淘榜单：天猫618淘宝直播消费者画像

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

用户的诉求绝不单单是买买买.....

便捷的“物找人”式购物体验

缩短挑选时间，信任主播选择
“顺便”式购物，观看中触发购买
全方位了解产品，精准化匹配需求



“美丽的”产品+“美丽的”价钱

多品类、特色化产品提供
低于市场价的高性价比选择
大量定制式大牌赠品

特色主播带来娱乐时光

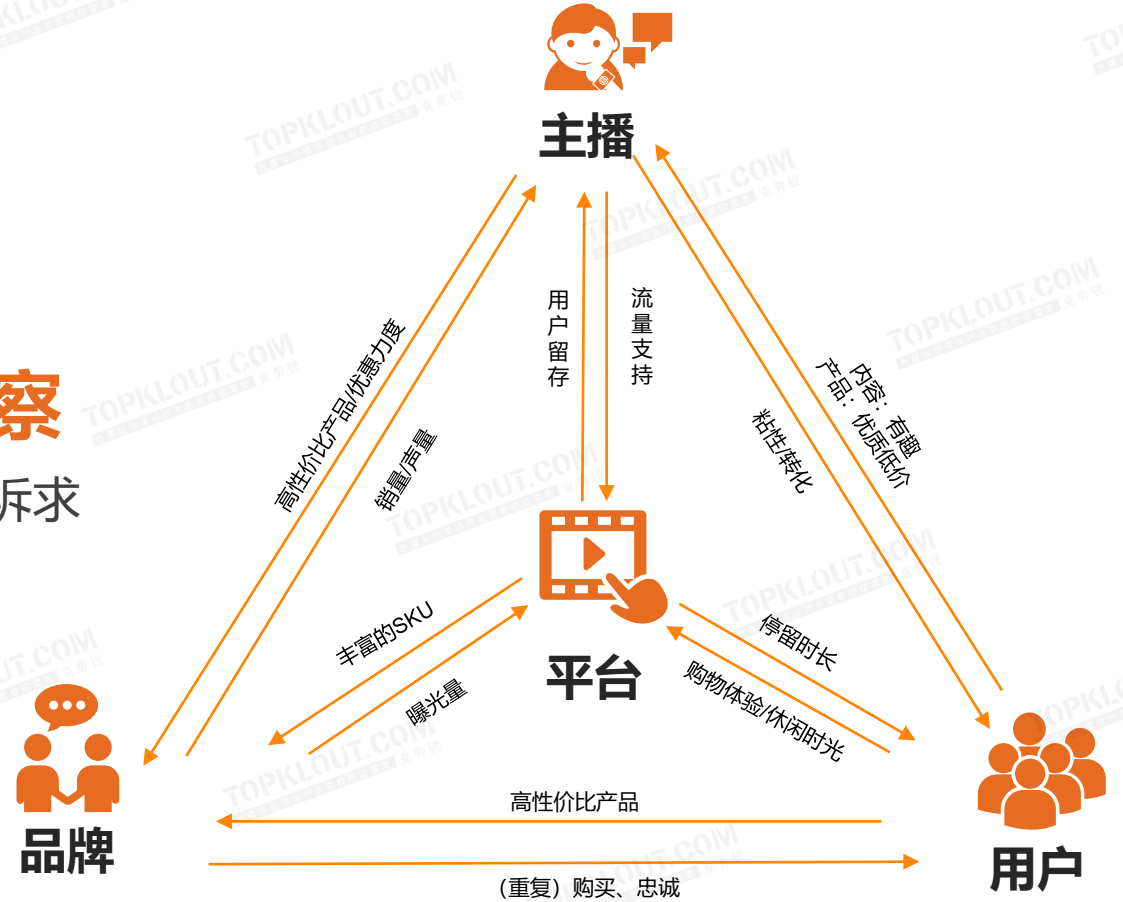
求放松神器一：风趣幽默的主播风格
抗孤独神器二：强互动式产品推荐
免无聊神器三：多样化直播间选择

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

“直播+电商”完整产业链的输出，
需要主播、平台、品牌、用户四大元
素彼此支撑又相互制约，以此来搭建
完整健康的产业布局，但此时一方有
动作，必牵一发而动全身



克劳锐洞察 四大要素彼此诉求



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

3

电商+直播平台分析

淘宝：思在前端的先行者

蘑菇街：绝处逢生的探索者

各平台：策略方向有同更有异的入局者



电商平台玩直播之“4+2”法则

电商平台必备完成项

竞争加分项

硬件

基础设施完善
(基本入口、硬件支持等)

创意

玩法设置多元
(设计各式购物节等引流留存形式)

产品

供应链上下打通
(“高效”是电商的核心)

规范

规则制定规范玩家
(出台培训、规范等促进行业健康发展)

内容

直播内容的多样性和趣味性

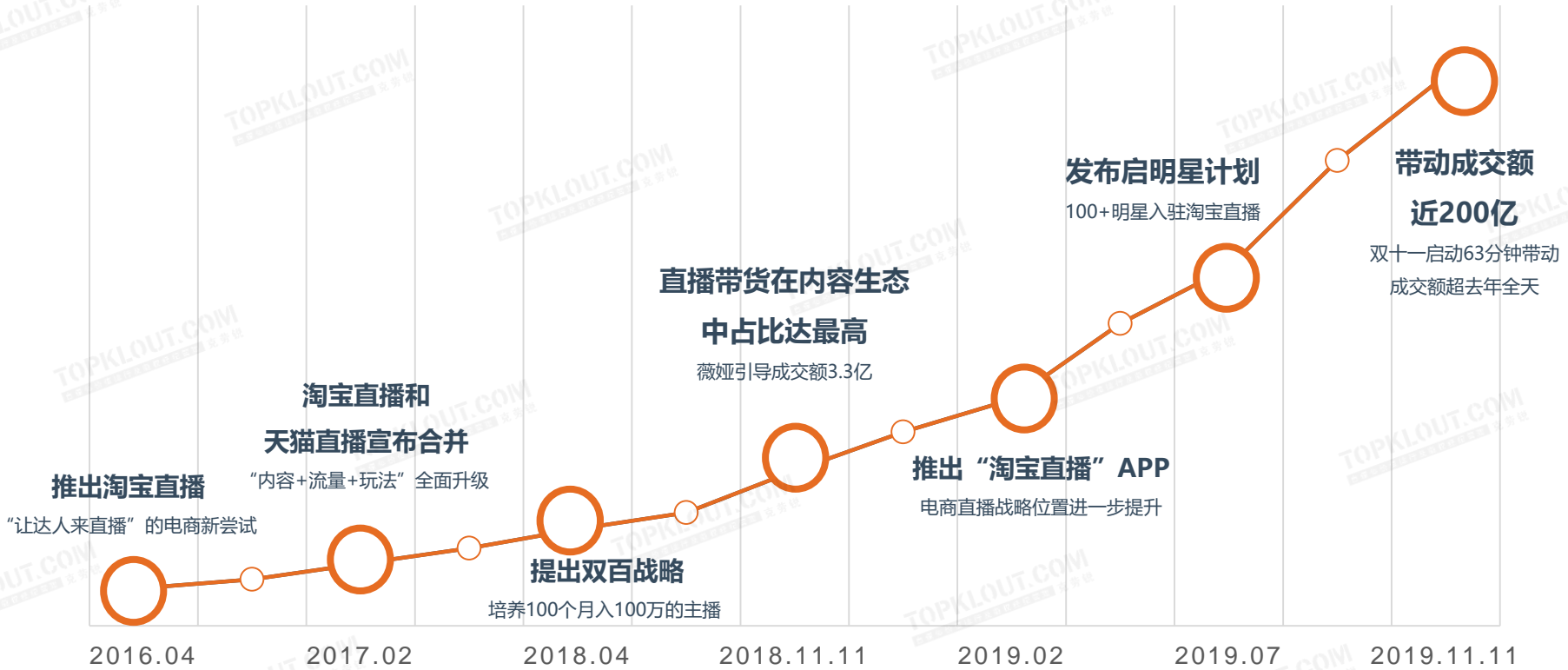
主播

优质主播的数量及导流能力

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

淘宝—电商直播先行者

淘宝直播成长“肘”



淘宝直播基本生态

供应链基地

线下实际正常运营的实体市场，
如一二级批发市场、百货大厦

产业带基地

以线下专业市场为载体，
如四会珠宝市场

直播基地

直播代运营商

为商家/主播提供专业直播解决方案，
如直播场地、运营团队等

商家

主播

全平台分发

包括淘宝微淘、淘宝头条、
淘宝直播、有好货等

变现模式丰富

直播分佣、动态奖金、定
制化内容变现等

机构管理

为MCN提供成员管理、数据
分析、商业变现等服务

培训组织

提供销售等技能培训，可
参加淘宝大学培育体系

直播平台

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

淘宝直播 特色玩法

淘宝直播作为电商直播的先行者，一直行走在创新的路上，近3年来推出了很多极具淘宝特色的玩法，不断推动着行业的发展……



淘宝直播+

淘宝直播+产业带：

珠宝等非标准品多为专业型主播，产品教育、知识互动、互造信任、促成消费

淘宝直播+特色模块：

特价—主打百元以内高性价比产品；

新品—主打各季新款产品，多款式、个性化



明星走进直播间

鼓励明星走进品牌直播间或主播直播间，给予一定的首页、弹窗支持

鼓励明星入驻直播间，提供相关培训服务及早期流量扶持



脱贫攻坚直播

启动“村播”脱贫计划，与全国县域建立长期直播合作，组织专题活动；联动百家经纪机构与县域政府无缝衔接，当红主播积极参与



其他平台引流

从其他外部渠道引流会有更多的流量加权



造节运动

不论是淘宝直播还是主播经纪公司都在积极引进或设立各种节日，以更大的折扣力度吸引更为精细化的用户，如零食节、美丽节、内购会等



“走播”走起

农货产地、服装工厂基地、批发门店，县长乡长、总裁高管走出办公室走近生产地走进直播间，自带的信誉感带来惊人带货力

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

蘑菇街：“电商+直播”的买手街

转折点

上市后，2019年的电商直播业务是挽救蘑菇街颓势的关键，已成为蘑菇街用户参与度最高、销售转化最有效的形式之一……



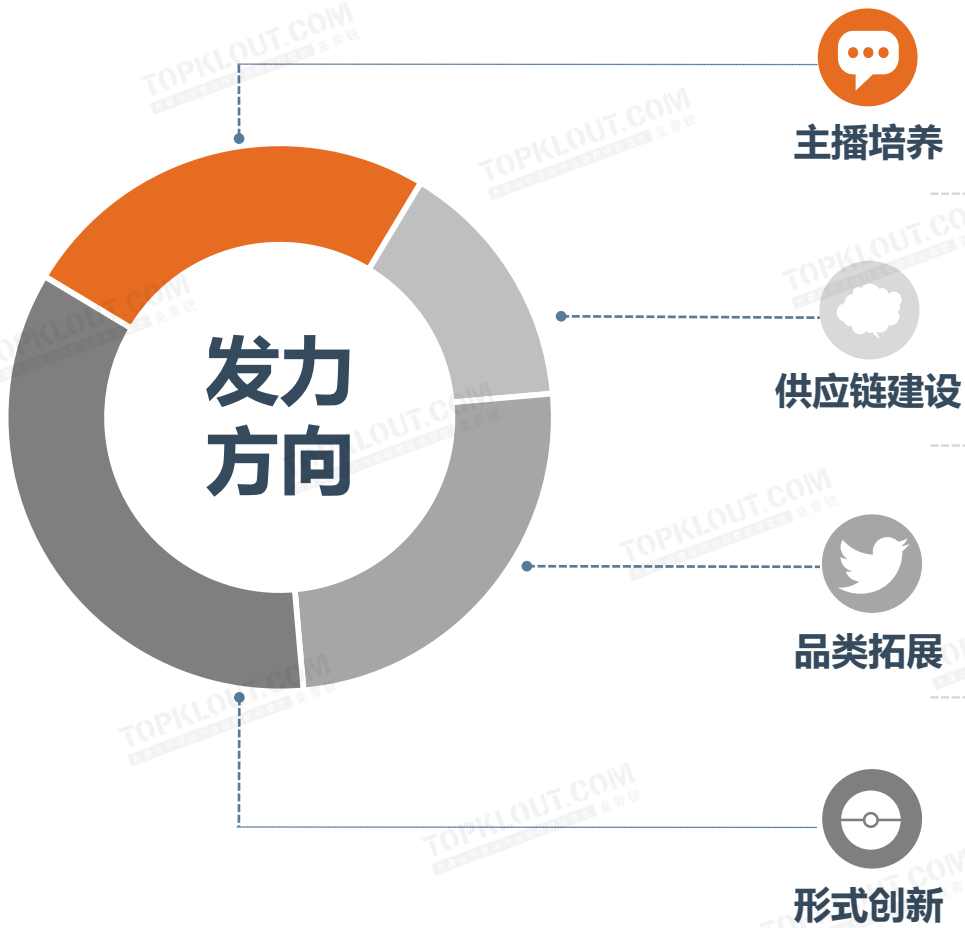
特有属性

选款测评+交互用户+KOL与用户建立信任=
从2016年起发展电商直播的肥沃土壤



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

蘑菇街 全方位直播产业链建设



推出“**直播双百计划**”招募优质红人，帮助新主播100天完成“0-100万”单场销售额突破，并将于2019年度内孵化100个销售额破千万的优质主播
以培训、授课等形式建立主播孵化培育体系
为主播提供优质商品和设备，解决中小主播无货可播的问题

线下：开展线下选品会、订货会，建立供应链池等举措，提升人货匹配效率
线上：上线直播供应链池，2019年的目标为蓄水1000个品牌

蘑菇街定位于**女性用户**，产品主要以美妆和服装为主，随着直播的发展，现在逐渐向男性服饰、家居生活用品、及其他时尚相关用品等延伸

2019双十一尝试**综艺型内容直播**，通过明星的讨论、辩论、互动游戏等方式为用户解读双十一玩法，推荐双十一必买好货
同时明星给主播的直播间进行宣传 and 导流，并同时以PK赛的形式给排名靠前的主播流量支持

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

当前 主要困境

蘑菇街从2016年开始布局电商直播，一直在从多个角度进行多种尝试，同时也一直在迎接各种挑战



主播流失

模式发展的契合度是主播选择平台的一个重要因素，从2016年开始，蘑菇街就开始面临主播流失问题



竞争激烈

蘑菇街一方面具有电商属性，另一方面还具备社区属性，因而除了面对淘宝、京东等之外，快手、抖音等平台也有很大的竞争关系



明星参与

与淘宝直播不同，蘑菇街出于对明星在直播间中关于货品、节奏把控力的担心，目前并未大力开展明星进入直播间的形式，但目前也在通过引导合作主播等多种方式尝试解决这一困境

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

各大电商纷纷布局 依托平台特点，各自特色发展

京东

孵化超级网红-“京品推荐官”和京东采销经理组成的“自营推荐官”对手机、家电、数码、美妆、母婴等进行直播
依托主打的3C产品以及极具科技感的形象推出“京东电器超级体验店”并在其中设置场地便于网红直播

苏宁

2019年双十一期间，基于自身线下强大的实体店体系特别推出基于线下门店的内容直播
联合各品类商家进行的商品原产地直播，展现商品从原产地到消费者的全过程

网易考拉

以平台核心品类—美妆、母婴为主，通过主播直播进行知识类导购

直播助力辨真假：针对市场上存在的关于商品真伪的声音，场景化展现好物，让消费者明确产品真假

跨境原产地直播：依托于跨境电商属性，计划推出全球溯源直播栏目，明星达人直击海外原产地和产业带



拼多多

2019年11月27日进行了首次电商直播，虽然在直播信号、画质、回放等功能方面还不是特别成熟，目前直播频道也已下线，但对拼多多而言是一种尝试，对行业而言也是一种促进



相同布局重点

通过各种方式吸引个性主播，进行达人培养，通过多种排行等竞争机制、流量支持等激励机制，促进主播成长

从首页推荐位、多平台渠道打通共同发力、各式流量支持等多种方式进行直播推广

通过佣金比例等吸引商家及MCN入驻，搭建供应链

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

克劳锐洞察

直播中的电商平台应该向社交平台学习部分优点并充分发挥自身优势

电商平台+直播

主播技能相对较强

主播在选品、销售等方面能力较强，但与用户的互动能力相对较弱

供应链搭建完善

电商平台具备较为完整的供应链，尤其在电商直播领域整合上下游资源的能力非常突出

用户粘性较弱

除大头部之外，多数主播并未与用户达成一种长久稳定的信任关系

发力方向

提高平台精细化运营能力

从镜头等硬件设施到封面、直播间等的设计，从细节处吸引用户进入直播间

主播“社交能力”进一步提高

提高主播的口播能力或通过设置更多的互动环节，提高用户活跃度，培养双方信任度

发挥供应链优势，提供高效优质的产品运营

做好产品的发货速度、品控以及售后服务，以此提高用户好感度



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

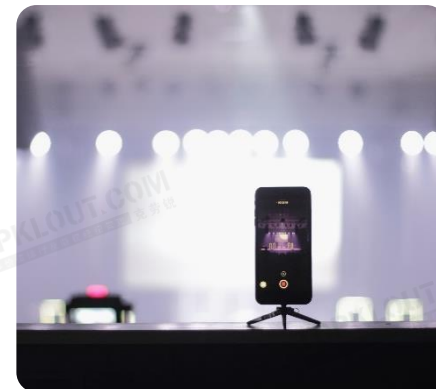
4

社交电商+直播平台分析

快手：老铁经济下的特色电商直播路

抖音：电商体系先行，电商直播待续

各平台：当前仍待蓄力的尝试者



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

社交平台玩电商直播之 —— “4+3” 法则

社交平台
特色项



市场



拥有一定粉丝基础



内容



兼具个性/多样性/趣味性



个性



特色化/地域化产业带



机会



人人皆可为主播

竞争加分项

品控把握力

粉丝忠诚度与购买力

接入第三方电商平台数量

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

快手：“老铁经济”下的“直播+电商”

作为DAU 2亿+的国内TOP级社交平台，快手以其特有的“老铁”文化不断进行业务拓展，2018年开始的“直播+电商”业务也极具“老铁”特色.....

KOL与粉丝的老铁关系

内容创作者与粉丝建立人情关系和信任，具有强粘性

聚焦三/四线城市

主要聚焦于下沉市场，创作者、用户都基数很大

去中心化分发机制

较少对内容进行人工干预，给予相对公平的露出机会

快手平台特点

快手电商直播特点

高粉丝转化率

极具信任的“老铁”关系造就了独特的“先认人再认货”模式

打造源头好货

产业带、原产地、工厂直供、达人品牌，下沉市场造就特色货源，契合用户中低端消费力

庞大的主播后备力

基数大/门槛低/机会均等的快手模式给了大量极具地域、产业特色的商家主播平台，“甩榜”等特色玩法为引流另辟蹊径

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

快手“直播+电商”瓶颈与机遇并重

当前所存在的问题

APP内没有直观的直播界面和回放功能

物流品控存在问题引发高退货退款率

品牌调性契合度相对较低，限制市场拓展及产品形象树立

当下在尝试的方向

规范交易流程、建立举报系统，加强品控管理，促进电商直播健康发展

布局服装/玉石产业带，与多个原产地建立合作关系，搭建平台供应链

推出对中腰部KOL更为友好的商家号，帮助商家筛选更高性价比的私域流量

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

抖音电商

电商产品生态搭建丰富

从视频推广工具DOU+, 电商支持类产品—产品橱窗、快闪店、抖音小店, 电商广告投放工具—鲁班, 再到企业广告投放服务内容—星图、企业蓝V计划等, 抖音为平台电商布局建立了复杂而全面的产品体系



商品橱窗



企业蓝V



电商小助手

直播土壤

主要用户购买力强

当前抖音用户中来自一二线城市的90后、95后女性占比较大, 这一部分用户热爱时尚、追求潮流炫酷、有一定的经济基础且消费力强, 尤其对于美妆、配饰、服装、零食等类别的产品关注度较高, 与电商直播重点品类契合度较高

57.26%

女性占比

39.21%

一二线城市

60.33%

19-30岁用户

抖音电商之路，直播可以“助力”多少？

抖音电商之路

抖音自2018年布局电商便对其创收能力寄予厚望，依托独特的平台属性，抖音的电商已经逐渐走出了自己的路.....

抖音平台的特别玩法和属性为抖音创造了很多机会，但同时也为电商直播的发展造成了一定的“困扰”.....



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

内容电商化—各大社交平台的电商直播

微博电商直播蓄势待发



从微博橱窗到产品导购功能，微博一直在尝试社交平台的电商化；2019年8月有消息称微博电商直播与淘宝直播即将打通，这一举措潜力可期

- 优势：** 多年积累大量粉丝、用户数据
明星、红人、品牌官微锁定大量流量
用户对于明星同款有极强的购买欲
- 困境：** 对淘宝直播有较大依托，风险较大
开放性媒体平台，用户电商消费习惯并未形成
现阶段电商多是为淘宝导流



腾讯直播起步

2019年8月针对微信小程序和公众号用户上线腾讯直播，致力提高商品点击与下单转化，配备小程序商城的运营者可创建直播，用户可在微信直接观看

优势

- 10亿+的用户量，市场体量庞大
- 用户有粘性，不需花过多时间与用户培养感情
- 强大的支付体系
- 公众号推文、微信群、朋友圈等社区可形成联运效应



小红书布局电商直播

2019年11月28日提出搭建互动直播平台，并结合品牌合作平台、好物推荐平台，共同为创作者赋能，提高社交资产变现能力，目前还未正式上线

- 优势：** 产品细分垂类垂直性较好，用户购买力较强
当前社区内KOL种草能力较强
- 困境：** 图文形式转直播，对主播提出了更高的要求
多个环节共同上线，产业链的搭建需较大投入

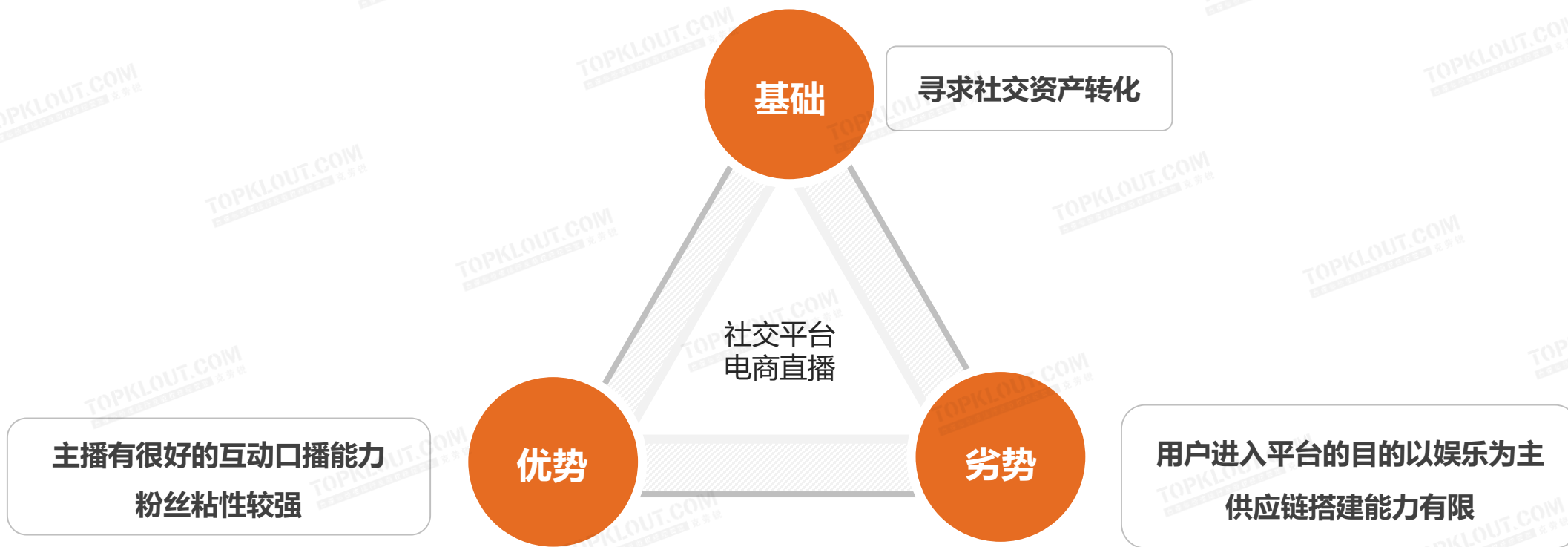
困境

- 平台推广力度有限，用户知晓度较低
- 产品渠道的规划和管控存在困难
- 公众号用户对于电商直播的接受度
- 如何在不损害自身前提下进行私域流量转化

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

克劳锐洞察

如何提高主播产品认知和销售技能，快速培养用户社交平台购物习惯
是社交平台电商直播亟待解决的问题



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

5

“直播+电商” 行业痛点及趋势

痛点：主播、品牌、产品、行业

趋势：主播多元化专业化进一步加快

品牌方加快电商直播布局

直播于平台/商品的重要性越来越大



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

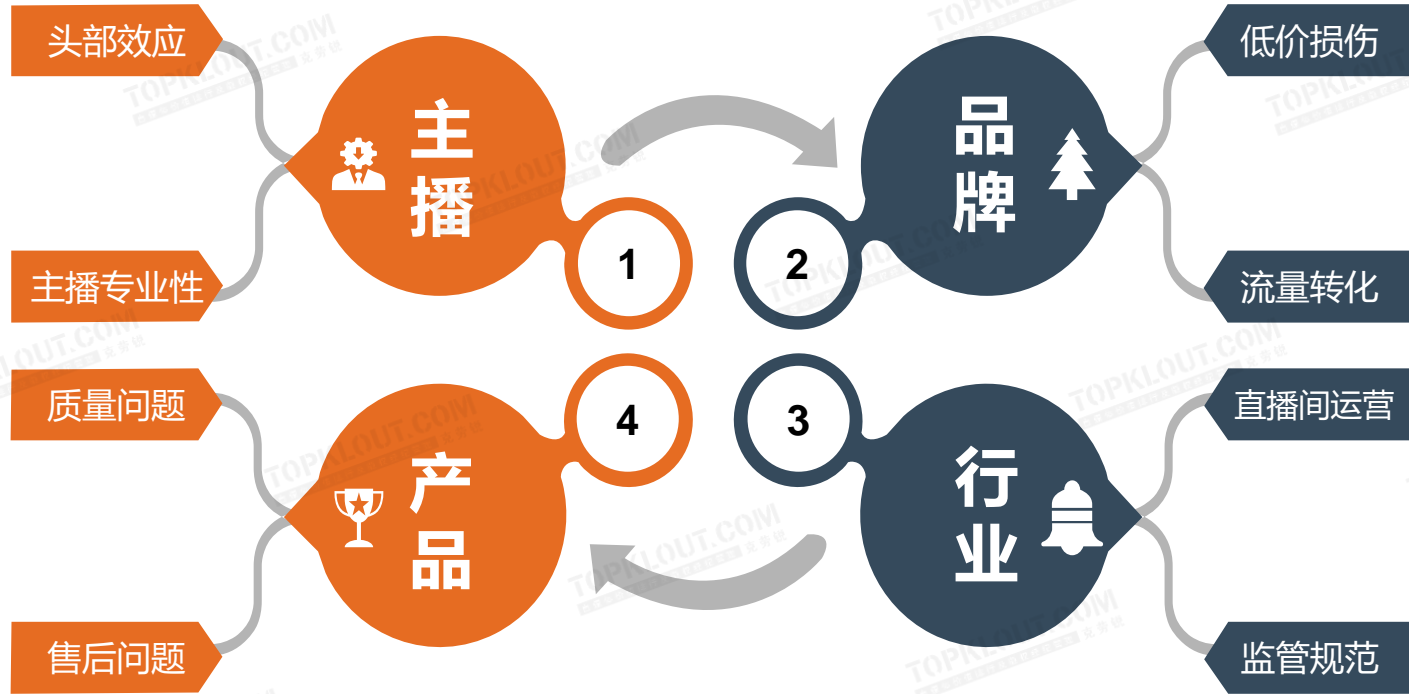
电商直播当前 痛点

主播流量格局呈集中化，新人发展空间较小，造成形式单一、优质内容匮乏

主播专业性人才匮乏，选品、销售等知识技巧不足，竞争力较弱

中腰部主播选品、议价能力有限，中低价、高溢价产品较多

产品有问题追责无门，无法明确商家、平台、主播等出错的环节及相关责任



头部主播强议价能力及品牌直播意图使得品牌让利较大，对品牌利润率、形象造成一定损伤

直播后品牌如何就直播所产生流量进行后续转化，产生持续影响，仍是品牌探索重点

小到直播间装修、封面图，大到产品上新速度、组合策略、售后服务，当前直播间运营参差不齐，影响直播效果

缺乏行业规范与监管体系，质量问题、虚假宣传、售后服务无法保障等问题时有发生

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

趋势一：主播及团队向多元化、专业化方向发展



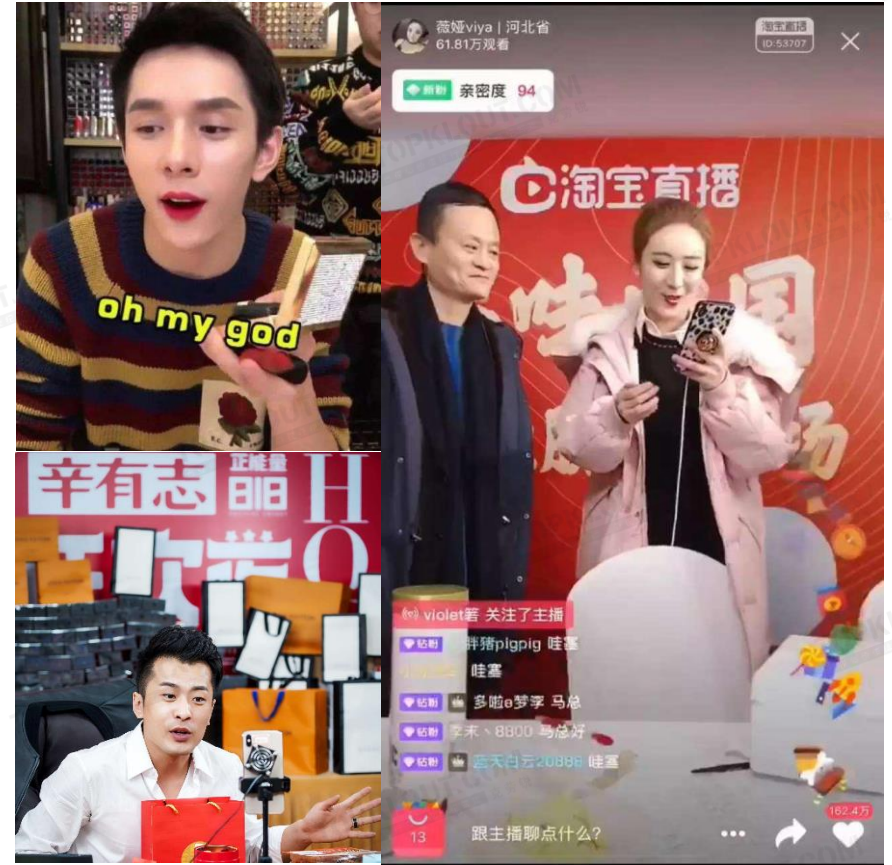
主播多元化

明星、村播、柜姐.....电商直播对于专业性的要求使得主播的构成成分越来越多元化，但明星的特殊性使得各大平台开始思考如何让明星与直播结合，明星进直播间、综艺形式等多种尝试正在进行



团队专业化

“直播+电商”涵盖选品、销量预估、备货、直播销售、发货售后等多个环节，对于主播团队专业性的要求逐步提高，团队对于相关人才的诉求加大的同时筛选也会愈加严格；主播的优胜劣汰也会愈加激烈



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！

趋势二：对于品牌来说占领电商直播等同于占领新渠道

产品选择

转变“一次性爆发后劲不足”的现状，品牌方对参与直播的产品选择会更加理智，类似玉石等有卖点决策成本较高的产品占比会增大，低价模式也会更多的以节日促销、赠品等形式合理化



品牌方

自建体系

部分大品牌会尝试自己建立直播体系，尤其是自己的主播，以此来扩大自身的话语权，提高利润率，但这一模式需要注意直播吸引力以及流量留存的问题

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

趋势三：直播会成为平台及商品详情页的标配



已布局直播的部分非传统直播平台



淘宝内容详情页的直播展示视频



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！

LEGAL STATEMENT

法律声明

版权声明

本数据报告为克劳锐制作完成，报告页面中所有的内容，包括但不限于文字、图片、图表、标识、商标等均属克劳锐所有，并受相关商标及著作权的法律保护，部分文字和图片来源于公共信息，所有权归原著者所有。

未经本公司（克劳锐）书面授权，任何组织和个人不得以任何形式复制、转载、修改、重制本报告部分或全部内容。任何未经授权使用本报告的相关商业行为，都将违反《中华人民共和国著作权法》及相关法律、公约的规定，属于侵犯克劳锐版权的行为。一经发现，克劳锐将追究其法律责任，并根据实际情况追究侵权者赔偿责任。

免责条款

本报告行业数据及相关市场监测主要来源于公司研究人员案头研究、行业访谈、市场调查、及其他研究方法与克劳锐监测产品数据、统计预测模型结合所得；受调研方法、调研范围、调研样本的限制，该报告中所涉及数据仅代表调研时间内调研对象的基本情况，仅服务于本报告撰写周期内的调研目的，所涉及的企业数据、样本分析结果仅为市场和用户提供基本参考，克劳锐对该报告的数据和观点不承担法律责任。

克劳锐 立足数据 服务自媒体生态

全球领先自媒体价值排行及版权经济管理机构

提供专业自媒体大数据价值评估体系、多维度商业价值判定、深度行业观察报告及高效的版权经济管理等一站式综合服务。



克劳锐官方微信



克劳锐指数小程序

克劳锐核心业务

自媒体价值排行

自媒体榜单覆盖28大垂直行业，品牌榜单覆盖8大行业，合作榜单20多家企业单位。

行业洞察报告

行业报告年产出百余份，为新媒体从业者梳理行业规则、树立行业标杆。成为自媒体人生存发展必备的参考资料。

版权经济管理

上千位自媒体人版权签约，成功为自媒体人提供版权监测，维权诉讼，版权交易等全方位服务。

新媒体生态圈活动

新媒体行业峰会论坛，从自媒体人到品牌，全力搭建新媒体商业交流及资讯探讨平台。

自媒体“奥斯卡” TOPKLOUT AWARDS

一年一度新媒体界颁奖盛典，千人峰会荟聚内容行业TOP人物，百大奖项见证自媒体人年度荣耀。

更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获取！



THANK
▶ YOU



F
A
S
H
I
O
N



更多社群资源，添加sanshitian02回复【礼物】即可获得！