深圳市电子商务协会,电子商务直播电商 - 网创妙策

如今电商局势可以说是千变万化,未来发展的方向也逐渐在改变,传统电商、社交电商、兴趣电商、直播电商,平台这么多,哪个为大呢,其实在平台的生存中慢慢的发现一种现象,消费者在区分化,每个平台都有自己的用户圈。

直播电商和社交电商哪个更有优势？

以个人经验来回答这个问题。直播电商可以通过现场直播，更加直观的展示商品，同时还能与买家形成互动。商家以优惠或团购的方式吸引买家，同时主播也可以通过各种方式向买家展示商品的更多细节。而社交电商，多采用短视频、图文的形式展现，尽管能够展示商品主要细节，但对于买家更多的需求不能做到及时回复和展示。综合以上，可以说直播电商更具有优势。

未来中国直播电商行业发展趋势如何？

中国政府持续发力整治直播行业，对直播电商行业的监管越发细致，各类监管政策不断出台，剑指直播领域;同时各个地方政府积极推出新的政策支持直播电商的发展。艾媒咨询分析师认为，直播电商市场潜力大，大平台形成较为成熟的组织架构，但同时也存在许多问题。比如直播售假现象频发、网络达人素质低下等，这些都需要法律的规范和严格的监管。

纵使如此,有港产直播带货平台透露,受电子消费券的带动下,曾于短短两小时内获得7位数字的营业额。其中,狮生活直播购物台便在疫情爆发前的2019年9月首播,刚巧把握电子支付的先机。」其后,政府推出电子消费及透过建立口碑,更加速平台的发展。