

Shopee大学出品, 转载需授权。



为什么要做直播

Shopee大学出品, 转载需授权。



Shopee大学-线上课程



为什么要做直播

直播为海外消费者提供一种全新的购物体验和服务，更容易获得消费者的信任



1. 直播真实展示实物商品，用户可以多维度了解商品。
2. 直播中粉丝与主播的强互动，品牌可从中获得用户的需求从而形成双向的互动。



商家通过直播吸引消费者进行购买转化及复购



增大品牌曝光，建立品牌社群粉丝粘性和互动率





为什么要做直播

平台为直播提供新的流量入口——平台曝光版位

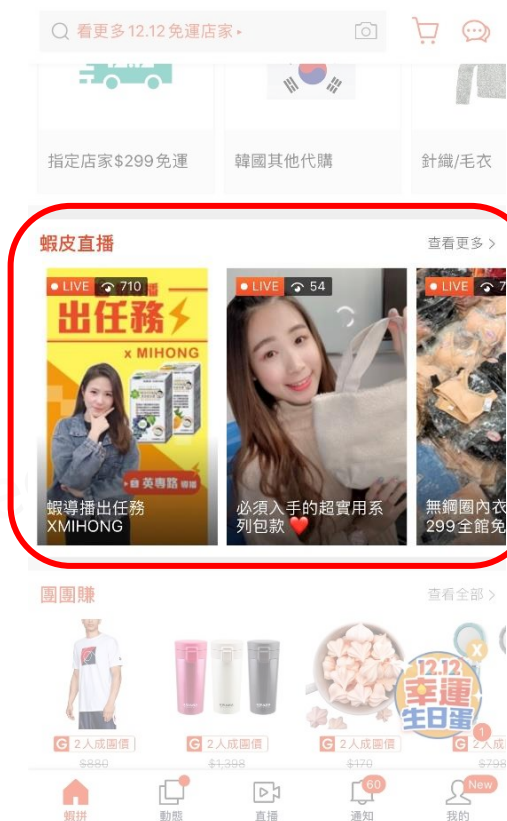
直播专属入口



首页Banner(横幅)



腰部区块





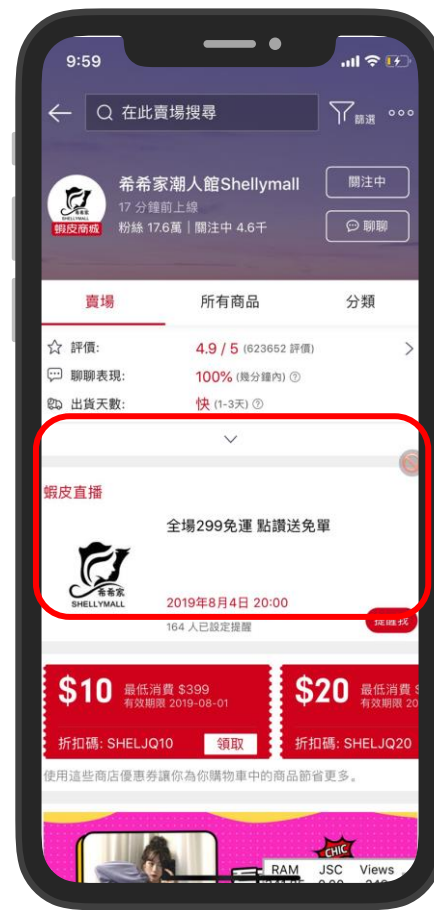
为什么要做直播

平台为直播提供新的流量入口——店铺曝光版位

在店铺页面，顾客可以看到店铺正在进行的直播。



优选和商城卖家，已经预约的直播会在店铺中显示。



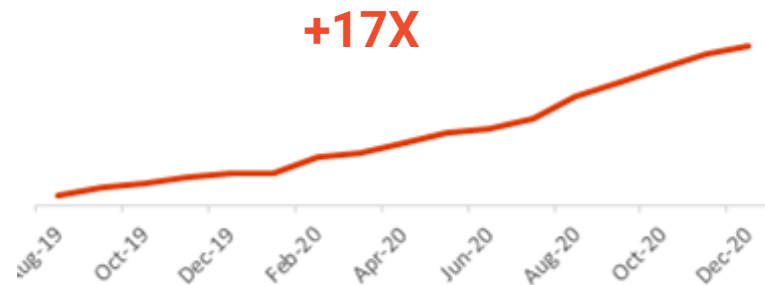


Shopee Live助力卖家店铺流量及订单转化

Shopee Live 日均流量增长



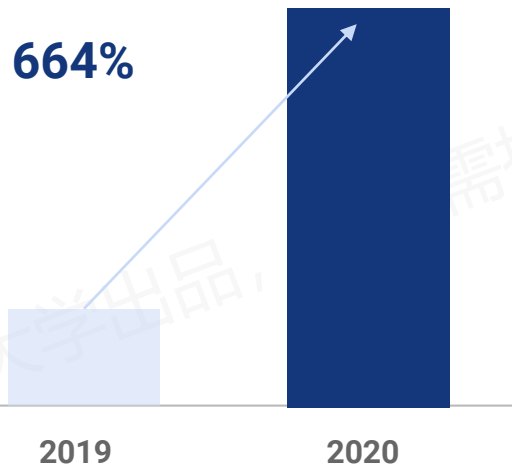
Shopee Live 日均观看时长 (小时)



报表统计时间: 2019年8月—2020年12月

Shopee Live 订单增长

664%



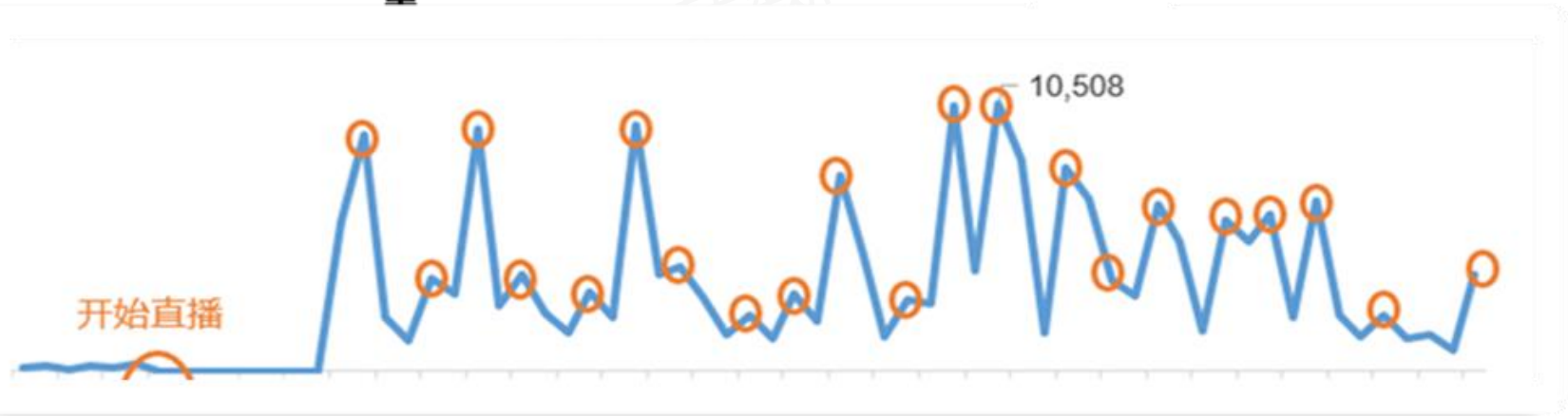
Shopee大学出品, 需授权。



为什么要做直播

某新店铺店铺首页流量

直播日流量VS非直播日: 2倍
直播后VS直播前: 40倍



某老/大店铺店铺首页流量

直播日流量VS非直播日: 2倍



流量红利: 基本上直播间都会被首页露出; 并且流量是免费 (还有激励)



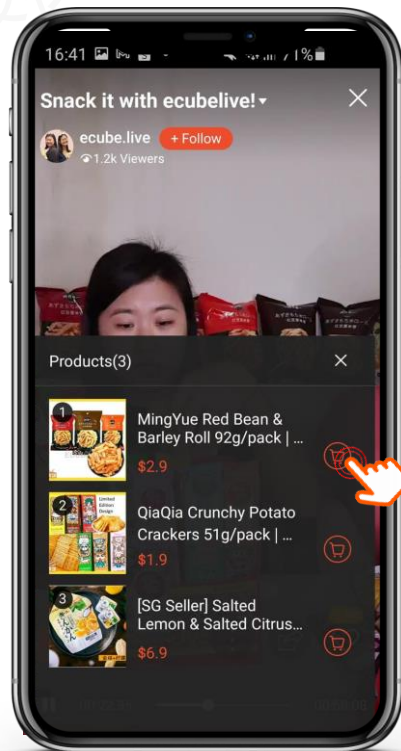
出品, 车



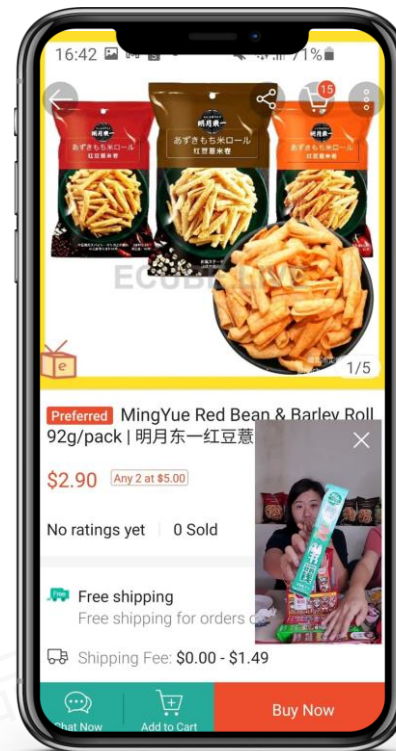
Shopee Live助力店铺流量及订单转化



主播向直播间观众展示产品



观众可在直播间购物袋中
加购物车并下单



买家点击购物袋商品后
转到商品详情界面



谢谢!

Shopee大学 - 线上课程