

据快手电商平台入驻企业调研，在已稳定开展直播营销的企业中，企业 72% 的新增客户来自直播电商，直播后产品创新迭代的速度提升一倍，直播电商成为带动企业拉新和产业创新的重要驱动力。

专栏 3 高单价商品也能成为爆款，荣耀 V Purse 成快手年货节明星单品

手机作为高客单价商品，用户购买决策周期比较长，在以信任经济为基础的直播电商平台，平台与达人的背书、推荐，更能有效建立用户心智。荣耀 V Purse 折叠屏手机，通过快手平台的爆品计划搭建了品牌和达人沟通的桥梁。除了头部达人的良好合作，经过快手电商爆品计划推荐，荣耀 V Purse 顺利进入了多个腰部达人直播间，让好内容与好商品实现高效链接，为荣耀品牌在快手渠道突破高端市场及人群奠定了基础。荣耀 V Purse 加入快手爆品计划后对比日销 GMV 环比提升超 2000%，同比提升了 500%。

5. 扶持中小微企业发展

2024 年 10 月 18 日，市场监管总局发布了《关于引导网络交易平台发挥流量积极作用扶持中小微经营主体发展的意见》指出，平台流量是数字经济区别于传统经济的重要资源，对经营主体开展线上经营具有重要作用，旨在打破流量的不均衡。在多年的发展中，得益于达人与粉丝的信任关系，快手平台坚持着普惠的去中心化流量分发机制，积极构建社区型用户生态，这为快手有效助力中小微企业发展打造了天然优势。2024 年快手平台对新商家的冷启流量覆盖率，已经稳定超过 95%。从新商启航计划到降低保证金扶持中小达人，再到上线“新星计划”和“爆品计划”，以及斗金计划、零元开店、退货补贴、销售托管等服务，快手电商从流量、玩法、资金等多个方面入手，贯穿了新商家从入驻冷启到稳定成长的全生命周期，最终形成了一个完整的扶持体系，为中小微商家提供了相对公平的流量机制和竞争环境。中小商家越来越多涌向直播平台，从直播电商脱颖而出，凸显了平台确定性增长的长期趋势。

专栏 4 “小叶子”以精细化运营打开纸品销售新格局

河北保定满城拥有全国领先的纸品产业带，90 后“厂二代”小叶子曾在电商平台上创业，但始终无法突破销售瓶颈。2019 年年初，他在哥哥家造纸工厂帮忙，随手拍了一个生产纸巾的视频发到快手上。晚上打开私信，发现不少用户询问价格和购买渠道。

随着流量源源不断地涌来，小叶子备受鼓舞，一连几天保持着视频更新。拍完生产线场景，小叶子就在工厂中捣腾起了花活：拿起一壶水，朝着纸巾上一浇，再用湿透了的纸巾拎起整包纸，以此向大家证明纸巾