**抖音、快手、手淘三平台直播分析**

据QuestMobile最新发布的[《2019直播+X 洞察报告》](https://www.questmobile.com.cn/research/report-new/73)最新数据显示，网络直播用户规模已经突破4.33亿，在这份直播+X的报告中，我们看到直播对于时尚、电商、游戏、教育等多个领域都有所助益。在过去的一两年中，直播电商呈现爆发势态，李佳琦厚积薄发，成为第一个真正意义上出圈的、依靠直播起家的带货达人，2019年双十一仅李佳琦一人就卖出了10亿元的商品。而抖音的正善牛肉哥、快手的散打哥、辛巴也有不俗表现。2020年初受新冠病毒影响，直播再次迎来井喷式发展，尤其对原本更偏线下垂类，如教育、实体店铺等，改变更为明显。商业直播已然成为各品牌主们的焦点话题。

因此，本竞品分析针对抖音、快手、手机淘宝三个平台就商业直播业务展开数据收集及分析，讨论目前这三个平台的差异，以供参考与启发。整篇报告共分为三部分：

* 三平台直播基本数据分析
* 三平台以带货为目的的商业化直播分析
* 由品牌方发起但不以带货为目的的直播分析

**一、基本数据比对与分析：**

1. 各个平台基本数据概览

图形用户界面

中度可信度描述已自动生成

* 直播覆盖面已经非常广泛了，几乎不分地域与年龄。
* 抖音&快手作为内容平台，还是新线城市用户人更多，但从抖音数据看，高线城市粘性更强。中年人收看人数多，年轻人粘性更强。

因此，在抖音平台开设的商业直播，可以考虑偏向一二线的年轻人，毕竟，他们在网络上拥有很多话语权，很多东西的流行都是由他们开始，并向外扩散的。

1. 各平台直播广场 & 流量来源比对与分析

表格

描述已自动生成

**二、以带货为主的商业直播分析**

就现状而言，由品牌方发起的直播多以带货为主，该部分将针对带货直播进行比对与分析。

图表, 漏斗图

描述已自动生成

上图为带货直播的几种方式作为参考，其中“达人模式”不作为主要分析，如品牌找李佳琦帮忙卖货，但当达人带货直播方式对品牌有助益的，则会适当引用。

1. 三个平台在带货品类上的偏好

图形用户界面, 文本, 应用程序

中度可信度描述已自动生成

1. 三平台商业直播简述

抖音、快手还是以娱乐直播为主，该部分想要探讨3个直播平台的商业直播占比及各呈现什么特点。

因未能检索到公开数据，所以采取田野调查法：在退出登录的情况下，随机进入3个平台随机刷100个直播间，统计这100个直播间的直播内容。2/100即100场直播中有2场属于商业直播，其余98场为娱乐直播。

* 商业直播定义：

直播间有购物车（或连麦的人有购物车），且购物车内有商品则计入一次商业直播。

* UGC直播定义：

指达人发起直播，达人本身无货源，与多个品牌合作卖货。

* PGC直播定义：

指商家发起直播，有自己的货源，只卖一个品牌。

图片包含 文本

描述已自动生成

**三平台商业直播用户行为特点总结：**

* 抖音因受到用户年龄、地域、偏好等影响，对价格不太敏感，具备一定的消费水平，看重品牌但不盲目追求名牌，**对品牌和产品的包容度都更高。**
* 抖音用户更偏爱“新奇特”产品，如新美妆、新国潮等，**抖音非常适合新创品牌和新品发布。**
* 快手用户注重价格，对品牌无感甚至反感，因为品牌代表了溢价。淘宝用户更青睐已经有品牌背书的产品。
* 抖音带货直播要求主播拥有**极高专业度+有趣丰富的人设**，兼顾专业性与娱乐性。

**抖音商业直播特点:**

* 抖音直播是三个平台中对于内容依赖最大的，因此还是需要商家好好经营日常内容。
* 如果不是粉丝很多影响力很大的头部店铺&达人，从带货角度考虑，其实越垂越精准，也依然能有不错的带货量。有位用户就是只卖睡衣，也依然取得了不错的收益。
* 因为抖音&快手都属于内容平台，其实个人账号在两个平台上还是占有一定优势，更能“带货”，暂时还未看到品牌在抖音平台有**持续带货**的能力，但是个人账号却有不少都拥有这个能力。在未来，品牌直播可更多的借鉴达人直播的优势。

**三、除了带货，直播还能为品牌带来什么？**

直播在发展的初级阶段，以带货为主，但是在未来，直播有可能改变品牌与人群的交互方式，成为品牌重要的宣传渠道。

纵观来看，品牌与消费者的联系是越来越紧密的。从报纸、TVC的单向输出，到图文时代的文字交互，到短视频时代的视频交互，直播是目前方式里延时最小，互动效果最直接的方式。因此，除了带货，直播能为营销带来更多的可能性。各平台也在积极的促成直播的多样化，如抖音、快手、淘宝、b站都举办了云音乐节、云逛博物馆等活动。当品牌想要用直播作为宣传时，抖音的优势完全凸显出来。淘宝是电商平台，而快手因为平台形象和用户的问题，也不是完全适合。这三个平台里，最合适的是抖音。

在疫情期间，抖音上出现了非常多精彩的直播案例。