

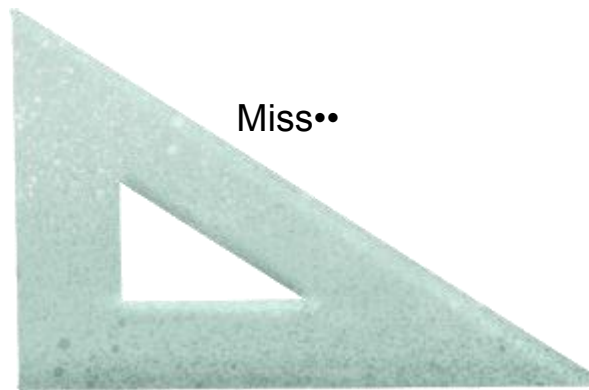
传统企业如何抢占跨境电商直播新风口？

【跨境直播系列文章 01】

01

跨境直播电商正在蓄势待发

“跨境直播电商到底有多火？”想必很多人都知道了这股热潮。上一篇文章《了不起！我在阿里国际站首次直播点赞破十万，跨境电商直播带货新风口！》收到了很多粉丝热烈的反响，后台很多粉丝都在追问 Miss 安娜：



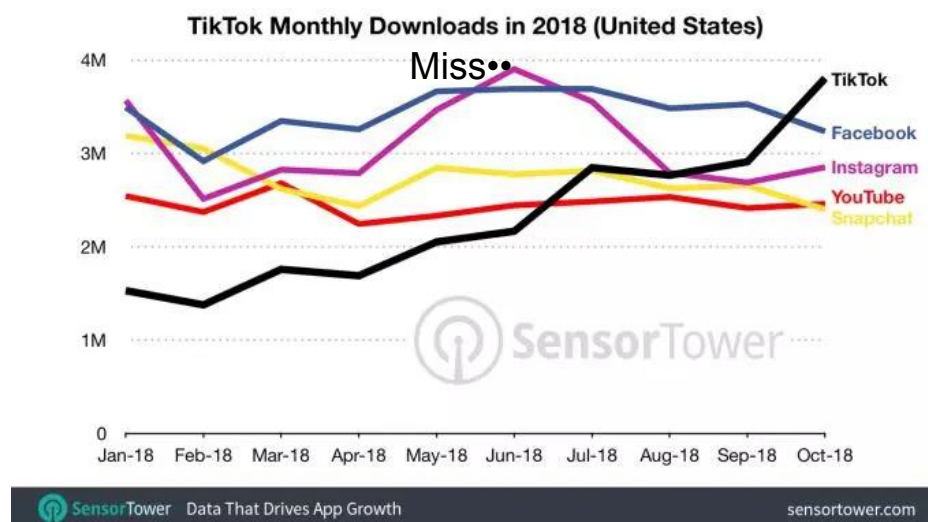
- 1.跨境直播我也很想做，可是不知道从哪里入手？
- 2.直播前期需要准备什么工作？需要配备哪些设备和材料？
- 3.B2B 商家应该如何做好一场直播，应该注意哪些事情？

.....

别急，我们先往下看！

在疫情的助推下，不管是主动拥抱还是被迫变革，无论是线下还是线上业务，都想抓住跨境直播电商这一波“**红利**”。作为企业老板或者团队业务带头人，一定要深入思考的是如何才能借势抓住这个风口，而不是蹭一波热度或者割一波韭菜！

传统电商展示的维度较单一，买家需要更加全面地了解商品才能做出消费决策。而直播带货通过多维度、立体化的呈现方式，通过主播对产品的体验、答疑，通过相关平台对商品的审核、背书，形成一个相对系统化的推荐，解决了买家购前的体验问题，这也是直播带货为什么会这么火的原因之一。



2019 年第一季度，TikTok 全球安装量总和超过 11 亿次，在苹果商店 App Store 上连续五个季度下载量排行第一名。

进入 2020 年以来，直播带货市场用户增速惊人。国际版抖音“TikTok”目前已经成为中国出海最成功的 APP，正式向 Youtube、Facebook 这

样的全球视频和社交巨头发出挑战。对于流量值千金的跨境电商卖家，TikTok 的崛起无疑给我们跨境电商带来了巨大的机会。

02

传统企业打入跨境直播主战场

国内电商直播市场处于高速增长却也呈现出饱和的状态，而跨境电商直播市场红利期才刚刚开始，**2020 年会是跨境电商直播的真正元年**。因此许多传统外贸企业开始纷纷打入跨境电商直播市场，分别有以下的因素：

- 1) 消费需求和消费观念升级：**疫情期间，一大批传统行业模式遭受到了巨大的冲击，许多依赖于线下的传统行业也开始转战线上。直播平台的实时性、互动性强，激发了许多消费者的潜在需求，加上消费观念的升级，消费者的重点不再是关注产品的功能和价格，更在意品质和体验。
- 2) 海外商品认知提升：**旅游、海归群体的消费习惯辐射带动周围亲友海淘，对海外品牌认知度不断提高。随着跨境电商平台与海外合作规模的扩大，进口品牌卖家也将迎来新一轮的发展机遇。
- 3) 跨境直播赋能品牌化发展：**跨境直播的本质在于产品能直观的展现在买家面前，能够**全面展示产品形象和企业实力**。与国内直播 C 端区别在于，跨境直播更注重品牌的传播和产品的价值，搭载着直播平台的流量优势和互动性，也为跨境电商开启了品牌化传播的新模式。

今年很多跨境进口品牌都已经和各大直播达人、网络红人合作进行跨境直播带货，这样的合作能迅速增加品牌的曝光度与产品转换率，加速资金循环速度，并直接推动了跨境供应链的全球化、社会化发展，快速实现品牌孵化。至此，包括阿里巴巴国际站、速卖通、亚马逊等电商平台均已踏上这波直播带货浪潮。

03

如何做跨境电商直播？

为了抓住跨境直播的风口，也为了帮助更多的传统企业打入跨境电商直播的战场，跨境电商直播前期该如何准备？下面罗列了几个直播前准备的清单

Miss••

成立直播小组

在这里需要说到的一点就是人员配置

- 01) **主播**：整场直播的中心，主角
- 02) **直播助手**：辅助主播展示产品，进行互动
- 03) **场控**：掌握整场直播的情况——节奏、时间、设备等

成立一个直播小组需要有一名专业的主播、主播助手以及场控三人组成。主播要求负责产品专业讲解和翻译，并树立企业的专业形象。主播助手主要辅助主播展示产品，与买家进行实时互动或者信息反馈。场控负责把控整一场直播中的各个环节，包括从时间把握、活动设置、话术内容，客户反应等流程进行全面的直播把控。以上的人员配备建议在公司外贸业务员的基础上，有条件的企业提前寻找中英文主播或其他有直播经验的搭配直播，事先对主播进行产品内容的相关培训。

直播物料准备

一提到直播设备和物料，大多数人的第一反应就是“复杂”，因为直播过程中的“**声、画、编、播**”^{Miss••}每个过程都需要有不同的设备支持。直播没有我们想的那么简单，但也没有我们想的那么难。

首先第一步需要搭建直播间，**比如背景墙、灯光设置、拍摄设备、收音设备、电脑、着装**等都需要提前配备好，直播物料都可以选择网上购买。

手机直播设备相对比较简单，主播需要有3样：高清高配置的手机一台(推荐苹果手机)、普通手机一台(播放伴奏)，麦克风一枚和声卡一张。

另外还有**灯光、麦克风、支架、提词板**等等，这些都必须要在直播前 3 天准备好，留足够的时间调试。想知道更多关于打造跨境电商直播的方法和技巧，请继续留意 Miss 安娜公众号跨境系列文章。

毋庸置疑，直播带货已经成为电商平台增长新动力，直播对产品销售的高效转化能力令其成为电商争抢的香饽饽。业界都认为“**跨境电商直播红利才刚刚开始，未来几年还会继续爆发**”，如何才能抓住这场风口？是当前跨境电商卖家需要深度思考的问题。

Miss••