

## 【第749讲】抖音电商发展趋势，现在还有红利吗？

产品名称	【第749讲】抖音电商发展趋势，现在还有红利吗？
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

### 产品详情

上个月，我去参加了师傅的抖音课程，现场来了300多人，要知道如果是传统电商，现在要组织一场300人的会，除了官方，第三方已经很少见了，可见抖音的火热程度。透露一下现场的感受，在现场，一半的人已经动手在做了，还有一半的人没有开始做。关于红利，只要你懂玩法，抖音直播带货当然有红利。

现场对我最大的感触是，大家没有在讨论你是做什么类目的，而是在讨论你现在开了几个直播间，可想而知，抖音直播带货渠道现在是有红利的。

今天我们主要聊抖音电商的整体发展趋势，先来说一下抖音电商带货的发展历史，。最早的抖音是没有直播带货的，抖音只有短视频带货，应该是2-3年前。

不知道大家有没有印象，那段时间没有太多的直播带货，特别是抖音，那个时候有挂小黄车的玩法，有淘客的玩法，有各种矩阵电商的玩法。

那时我去拜访朋友的时候，经常都会看到，突然有一个朋友做了50-100个抖音号，然后疯狂的去拍短视频，在短视频里挂小黄车、挂淘客。

但其实短视频带货的效率很低，这也已经在各个平台验证过了，现在从内容端上去看的话，效率最高的是短视频种草，然后直播带货。

抖音做直播带货这件事情，是从去年才刚刚开始做的，抖音直播电商也是，就是从去年罗永浩入驻抖音开始，所以去年一整年基本上是个人的抖音直播带货的时代，是比较早期的阶段。

在去年，只要你开一个抖音直播间，只要你稍微会一些方法，基本上都能够有一个不错的成绩。

今年抖音发展的进程还是比较快的，基本上都已经是以团队化带货去做直播了，你经常会看到一个三五十人的团队，然后运营着六七个直播间，今年大概都是这种情况。

团队带货对整体的组织能力就有一个比较高的要求了，比如你有批量孵化主播的能力，要有选品的能力，要有场控的能力，要有运营的能力，还要懂抖音投放的策略，所以今年抖音的趋势，就是团队带货。

今年抖音直播的带货方向是什么呢？首先是品牌带货，请注意，这个品牌带货不仅仅是品牌方，也有代理商的机会。

我们先确定，在任何平台能够拿GMV的一定是品牌，其实达人带货的成绩是非常不稳定的，除了一些头部达人之外，腰部达人或者尾部达人，要么业绩不稳定，要么就是各种不靠谱。

所以在任何平台，达人带货是一个标杆，抖音有罗永浩，淘宝直播有李佳琦和薇娅，这些都是达人带货的标杆，但是真正能够拿GMV、真正能够复制出来模式的，能够拿巨大交易额的，一定是品牌。

抖音现在在大量的招募各种品牌来入驻抖音直播间，所以今年抖音并不是在发展达人直播了，抖音未来三年的重点方向是品牌店播。

如果我没有品牌，还有机会吗？当然有机会，那就是帮品牌去做店播，因为抖音有巨大的流量池，每天有6亿人刷抖音，但是抖音也有类似淘宝的打散算法，一个直播间做的再厉害，抖音也不可能把很大的品类流量全部灌给这个直播间。

举例，耐克可能是全世界最好的运动品牌，它在抖音开了一个耐克官方抖音直播间，好，那么耐克会不会拿走整个抖音想要买耐克产品的用户？答案是不可能，因为抖音绝对不会把所有品类的流量都给一个品牌或者都给一个直播间。

可以看出，哪怕是一个很大的品牌，在抖音拿流量的能力也是有封顶的，所以，品牌一定会发展在抖音别的经销商，帮品牌做直播，可能也是接下来一个比较重要的机会。

我觉得抖音最终的发展方向一定是内容带货，比如你正在看连续剧，看到主角拿起一杯牛奶，下方就突然跳出了一个牛奶的链接，这也可能是内容带货的最终形态。