

抖音游戏、娱乐主播如何转型成为带货主播？

产品名称	抖音游戏、娱乐主播如何转型成为带货主播？
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

抖音红人“衣哥”曾是一个主打pk的娱乐主播，三个月内完成了向带货主播的转型：现拥有1700万粉丝、曾半小时卖掉5万盒面膜、近三个月带货1.7亿。

从一位默默无闻的创业者，到全网知名头部红人，衣哥迅速脱颖而出，只用了不到一年的时间，就在抖音电商直播赛道占据了一席之地，而这背后更多是没有间歇的工作。

游戏主播也能“带货”？

为何不能？

据了解，无锋科技的带货的主播多由电竞主播，积淀的粉丝中游戏用户居多。无锋科技创始人吴迪飞介绍：电竞主播的流量大粘性高，粉丝会长期观看他们直播，有很大一部分流量是尚未转化的，这是电竞主播转型带货的优势。”且电竞主播带货并不是现在才开始。不过，电竞主播粉丝的特点是男性居多，年龄段集中在95后以及90后，所以零食、运动品牌、游戏外设、以及数码3C产品才是电竞主播的主要带货品类。

娱乐主播如何转型带货直播？

(1) 给主播重新定位。也就是给主播做产品类目的定位，根据主播的自身条件以及兴趣来定位。(2) 寻找优质的供应链合作，优质厂家，优质品牌。(3) 培养自己的基础运营和客服，客服人员要对平台的售卖规则十分了解，会做数据的统计和分析。

转型带货主播的关键点

(1) 低价

粉丝为什么在你的直播间买货？因为你的货性价比很高，物美价廉。比如为什么现在有更多人选择在拼多多平台买东西？因为相同的厂家，拼多多平台更加便宜，淘宝的价格要贵一点。更多人在确保质量过关后会选择优惠的产品。所以在开播前，我们通过产品表进行全网比价，如果有比我们价格还低的，在保证利润的情况下，我们坚决不播。

(2) 攻下产业带

衣哥带货主要以服装为主，目前也在做全品类。我们公司在湖南株洲，湖南株洲本身就是一个服装产业带。我们旗下不止一个账号，拥有30多个主播，全网大概7000多万粉丝，通过产业带优势、主播优势形成规模矩阵。带一场货，其实整个矩阵都在助力，整个产业带都在助力，这就是我们所说的真正的最强供应链。

(3) 电商属性很重要。

什么叫电商属性？以“衣哥”为例，你会发现衣哥内容的垂直度很高，每一件衣服我们几乎做到了不重样；每个视频封面都是照片。从这个角度来说，便具有卖衣服的电商属性。

产品卖点提炼3要素

(1) 你所带货的产品，它本身有什么样的优势。比如说食品它的口感上，比如说它的营养价值上等。

(2) 你拿的这个货的价格有什么样的优势，某宝某东上的价格进行对比。

(3) 竞品的一个属性以及特质，不断扩大自身产品的优势，切记勿贬低竞品来提高自身产品。

直播电商是一门深奥的学问，从以淘宝、抖音、快手为代表的直播平台的带货能力来看，它也是一个新的前景无限的市场机会。但如何做好，还是值得深入研究。