

入场抖音的真正价值，是鸿星尔克这样的爆发机会

产品名称	入场抖音的真正价值，是鸿星尔克这样的爆发机会
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	10.00/h
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

抖音也许很难直接让你赚取很多利润，

但是类似鸿星尔克这样的瞬间爆发的能量不香么？

本文波波来数据复盘下鸿星尔克抖音直播带货的全过程和精彩瞬间。

很多商家看好抖音，是将其当作引流的渠道，认为抖音的流量巨大，可以让自己的产品销量大增，赚取更多的利润。

实际上在流量越来越贵的当下，能够利用流量直接赚取利润的机会并不高。除非你的产品本身是不存在竞争压力的非标产品，比如说你自己录的一门课，或者你组建的一个基于你个人ip的读书会。

否则在抖音这样一个对于流量、内容和产品，充分竞争的赛马环境下面。通过正道又爆单又赚钱的难度是非常高的。

波波曾经在多次分享和课程中提到：

抖音的信息找人型流量生态拼的是短跑，爆发力。

搜索型流量，百度、淘宝、58同城... 等产品，虽然用户的需求明确精准，但是，流量稳定。比如，商家新品上市或者超低价促销，还需要到处去打电梯、地铁广告告知用户。种草在线下，拔草在线上。或者像苹果这样的巨头公司，通过大型全球发布会进行种草。

而抖音平台可以快速的将优质的，具有爆点的信息、内容和产品，快速传播和承接，甚至是进一步放大。

我们来看下鸿星尔克主账号数据，截至到发文前夕，直播了2天没有断播的超长直播间，销售额已达9000多万，看来单场直播破亿已经十拿九稳。累计观看人次达到了1.2亿次，平均在线7.9万，在线峰值80多万人。单看收视率，这个广告效益，已经远远超过了鸿星尔克捐助的5000万物资的价值。同时副账号：鸿星尔克鞋服也有4000多万的销售GMV，其他鸿星尔克直播间的直播数据均表现出强大的爆发力。

这几场直播推流如此之高，推流时长如此持续稳定，离不开群众的爱国热情的爆发，同时鸿星尔克直播间的运营动作也是比较到位。微博、微信、抖音都成为了绝佳的营销裂变的阵地。各种文案、段子、视频在反复传播。23号晚上几乎整个互联网有十几分钟是属于鸿星尔克的。ip选的好，就已锁定了胜局，所有的媒体都会很积极的去扩散，同时自己直播间的话术马上变成了劝大家理性消费，更加博得了广大群众的好感和认同。从而产生了无数疯传的留言段子，很多用户因此下单购买支持。同时在抖音其他国际大牌的直播间，鸿星尔克的元素也充斥不断，很多品牌都站出来支持，甚至是一反常态的参与到这次爱国运动当中，更加助理了事件的发酵和传播。

这虽然是一次很好的爱国运动，国货品牌崛起的新的时代，但也同时是一次优秀的事件营销教学，和新的流量生态的全美诠释。

鸿星尔克捐助时候的魄力，可能是来自老板曾经自家工厂在之前的洪水中损失巨大，所以对洪灾的郑州人民的感同身受。但作为品牌小伙伴还有流量运营同学的二次和多次营销+流量承接都做得非常到位。告诉了广大商家，抖音该怎么玩？

比前几天王力宏事件营销+流量承接高出了不止百倍。王力宏抖音首场直播卖课，千万级的直播间流量，销售额仅做了100多万。

抖音直播电商流量生态，拼的是短跑，爆发力。

爆发力来自肌肉的强大。

肌肉强大来自于平时的刻苦训练。

在22号之前，鸿星尔克直播间还一直是每天几万的GMV，

这个数字一点都不性感。

但是品牌方一直坚持在保证每天日播10个小时左右。

这像极了客户埋头训练的短跑运动员。

很多品牌一直犹豫进场抖音直播电商。

或者进场后焦虑于带货数据一直拉不起来。

这其实是抖音平台的推流机制。

波波在和不少品牌方沟通代运营合作的时候，

最难的就是沟通进场抖音的预期，

包含投产比ROI，还有就是想稳赚不赔的心态。

抖音的推流机制是平行赛马机制，

当你的人货场实力不够强大的时候，

（也就是承接流量的能力不够）

硬把推流拉高的话，

（通过投放、玩命降价秒杀憋单、骚操作，类似与兴奋剂）

其实就是付费去和刘翔赛跑。

推流升高你的对手就是高流量层级的专业玩家。

如果你的转化能力不如同级别对手，

一段时间后还是会降级，

此时你的整个团队可能都会灰心丧气导致崩溃。

正常的做法就是保持平常心，

持续提升人货场各方面细节，

坚持不懈的保持刻苦训练，

等到肌肉强大，技巧娴熟的时候，

你差的就是一个爆发的机会。

如果王力宏团队，是一直在联系流量承接能力的一个素质专业的团队，

我相信当时的那场直播转化数字提升个3-5倍都是很有可能的。

流量爆发难得，承接力更加重要。

这里没有速成的法宝，

平行赛马的冠军来自刻苦专业的训练。

流量越来越贵，

我们商家对待流量的态度也应该越来越重视。

更早的进场磨练，

更充分的投入准备，

更平和的心态和更强大的决心，

才能在内卷的时代，

找到新的成功盈利的真相。