

抖音带货是怎么火起来的？抖店无货源模式有发展前景吗？

产品名称	抖音带货是怎么火起来的？抖店无货源模式有发展前景吗？
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

产品详情

近期这几年时间，抖音直播卖货游戏玩法五花八门，客观性来看抖音直播电商的完成是肯定的。

在抖音直播电商发生以前，早已有快手视频，新浪微博、小红书app、淘宝网等帮抖音短视频趟好啦这趟浑水，有老前辈汇总出来的工作经验，抖音短视频只必须去拷贝改善就好了，而在“巨量引擎”儿子的看待下，抖音电商也是健康成长，竭尽所能。

在网络红人大咖的作用下，直播间种树卖货变成了一种新的营销方式，而顾客的从众心理内心，再加上直播房间的氛围衬托，非常容易让顾客造成冲动消费，这也是为什么有的小网红一场卖货能够卖上好多几个亿的缘故。

盘算抖音短视频从产生到现在但是也就5~六年时间，而同是小视频社交软件的快手视频早已发生接近十年了，而二者的客户人群总数却相距十分大。一方面是由于抖音短视频的题材强劲，有巨量引擎撑着。因此无论是在用户数量，或是活跃性量抖音上都高于快手视频一节。

为什么短视频app只是在两年的时间就火遍全国各地？

4g 智能机的普及化，渐渐地小视频社交网络平台了变成老年人小孩都喜爱看玩的app。

那么抖音直播是在什么时候火的呢？

我真真正正地了解到抖音带货是罗永浩（老罗），一场直播间卖了四个亿。

肺炎疫情以后直播带货迅猛发展，迅速变成了目前的一个风口行业。

而抖音小店恰好是在这个大环境下兴起的物质，一开始的过程中非常少人了解这种服务平台，大部分在抖音做直播带货的，全是挂的第三方平台的连接，像淘宝网，拼多多平台，京东商城这种网站的连接。

当网络红人大咖，及其第三方平台融入了这一方式以后，抖音短视频忽然弄断了第三方连接的通道，只容许卖货自己服务平台抖音小店内的商品，发生了很多网络红人大咖发生了没货能带的状况，手上有粉絲却无法合理的转现，而卖家也失去一个关键营销渠道。

这个时候抖音小店影响力就慢慢凸显出来了。

网络红人大咖逐渐在“精选联盟”内的设备开展卖货，而“精选联盟”的商品恰好是来源于抖音小店中。因此抖音小店这一极大销售市场空缺就被空了出去。

在这儿我想简易的表明一下“大咖”“精选联盟”“抖音小店”三者中间的关联

抖音小店内商品设定提成以后能够添加精选联盟，大咖还可以在精选联盟中选用适合商品开展卖货，获得提成。如同淘宝客跟淘宝网店、淘宝客的影响一样。

很有可能讲到这儿许多盆友不明白了，不清楚为何说起这个东西，那么就继续往下看。

不清楚是否有盆友了解过“无货源电商”，或是是“群店”，它归属于电子商务模式的一种，革除了传统电商送货压货的繁杂，多元化经营运行，更简易，可量化分析。

“无货源方式 抖音小店”造就了目前的一个出风口新项目，“抖音小店无货源”根据数据分析，去别的网站收集爆品或是潜在性爆品等热销产品发布到大家门店中，再加上一定的价钱，设定提成以后提交至人们的网店中，等候大咖来帮大家卖货。

等候大咖帮大家售出以后，我们去廉价服务平台寻找这一商品，随后依据订单信息提交订单，送货给大家的顾客。顾客淘宝确认收货，大家获得价差、大咖获得提成。

因此大家不用直播间，不用拍摄视频，不用压货，送货，仅用选款发布有订单信息大家依据订单信息提交订单就可以，把全部赢利步骤简单化，用比较简单的形式赚最好是赚的钱。

有关商品抬价是不是还可以卖的出来这个问题，没事儿得话能够去拼多多平台上看一下，许多产品报价十分极低，仅仅你永远不知道，并且许多抖音上面主播带货的设备全是翻了2~3倍去售卖的，由于正中间还涵盖了大咖的卖货提成。

因此只需参考一定的选款方法去找商品，商品只需非常多，提成够高，就一定卖得出来，100%的，此外这一工程尽管恰逢收益但，但并没有一个赚钱项目，历经大家这里实际操作检测，一个店面做兼职实际操作，一天资金投入3~5钟头，月产出率均值在3000~10000中间。