

快手好物联盟怎么升级快分销？分销达人有什么红利？

产品名称	快手好物联盟怎么升级快分销？ 分销达人有什么红利？
公司名称	洛阳睿拉电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区正大国际东区6号楼1314
联系电话	16238633880 16238633880

产品详情

对于商家来说，加入快手的分销体系，意味着可以出现在更多主播的选品池中，借助主播的力量实现销量增长。以珠宝品牌佐卡伊为例，佐卡伊通过好物联盟，陆续合作了瑜大公子、蛋蛋、聿姐等140位快手主播，成为快手分销珠宝类目头部商家，累计GMV约10亿元。

今年5月，习惯于短视频带货的口腔护理品牌“参半”，次下场在好物联盟上合作主播带货，半年之内高月销上千万元。

好物联盟时期，这种合作是自由匹配状态，升级为快分销后，则将进行更高效的规划。

在盖世看来，快分销的核心职能就是做好品类规划，做好趋势品类的打造，通过品类引入，给商家创造更多品类红利。为了能加速这些商家的成长，快分销也会从流量扶持、官方信任背书等方面提供帮助。

一方面，快分销会创作诸多场景，为优质货品提供流量扶持，官方小二也会向主播定向推荐精选好物。“我们会把优的货品给到好的主播”，盖世说。

另一方面，L5层次的货品会打上“精选好物”的专属标识，作为“官方算法识别过的好物”，借助官方背书，增加货品被主播挑选的概率，增强消费者对货品的信任。

整体来看，快分销希望通过机制设计，挑选、扶持值得的货品，让不同成长阶段、不同水平的货品都能得到多元化的增量价值。

“主播不可能每天卖同样的东西”

达人方面，针对不同类型的达人，快分销也显现出完全不同的价值。

对于中小主播来说，团队不专业、意识不到位、货源不稳定是困扰主播业绩提升的重要原因。

快分销的一大特点就在于，继续降低中小主播的带货门槛，提高人货匹配效率，降低主播带货出问题的几率。

对于头部主播来说，类似贺冬冬、超级丹等主播，借助在某一领域的多年深耕，或者有工厂货源，或者有自有品牌，往往能迅速成长为垂类主播。但是，想要进一步提升销量，就必须扩充带货品类。

盖世透露，即使是拥有自有供应链的快手头部主播，也会存在品类不够的问题，需要通过官方小二以及快分销来补充。“所有主播都不可能每天卖同样的东西，不然用户会疲劳，这也是分销的价值”，盖世说。

整体来看，快分销希望通过解决达人“货不够多、货不够好”的痛点，帮助达人快速成长，进而反哺信任电商，与商家形成良性循环，增强快手电商生态的健康度。