

快手二奢类目新政策！快手二奢类目怎么入驻快分销？

产品名称	快手二奢类目新政策！快手二奢类目怎么入驻快分销？
公司名称	河南锋来科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区长兴街123号正大国际东区6幢1312室
联系电话	15516391081 15516391081

产品详情

河南锋来科技小申快手二奢类目新政策！快手二奢类目怎么入驻快分销？近日，快手电子商务启动二手奢 侈品投资计划，发布官方招聘公告，招聘合格的二手奢 侈品企业和主播。

参与招聘的企业应符合以下资质要求：一是营业执照范围包括销售相应类别的奢 侈品（服装/珠宝/珠宝/箱包等）；二是有固定的营业场所，提供营业场所的租赁合同；三是提供国家质检/培训机构颁发的奢 侈品鉴定证书（鉴定资格需与实际经营类别一致）和相应的劳动合同（或鉴定人与企业有雇佣关系的其他证明）；四商家与中国检验认证集团的合作协议（可协商）；五、商家与保险公司签订的保险合同（可协商）。

对于主播来说，所有账户定位为优质时尚垂直类，对奢 侈品有一定了解，粉丝超过5万的企业都可以参与招聘。具体合作模式可协商，供应由平台介绍。

据了解，基于快手对二手奢 侈品电子商务市场潜力的判断，快手电子商务升级的消费结构和快手用户对各级产品的强大购买力是快手电子商务对二手奢 侈品市场的有力尝试。

快手电商消费升级，用户购买力显著增强

根据贝恩发布的《2019年奢 侈品行业报告》，中国大陆奢 侈品市场作为全球奢 侈品行业的主要增长引擎，延续了过去几年的强劲表现，市场整体销售额增长了26%。20出头的中国“Z世代”消费者正成为奢 侈品行业崛起的强大力量。

随着奢 侈品消费的增加，闲置或二手奢 侈品进入市场的比例越来越大。数据显示，我国二手奢 侈品存量高达8万亿元，年增长率约为20%，超过了同期奢 侈品市场的增长率。

随着消费者消费观念的转变，年轻人对于年轻人来说，“新品”认知和定义也发生了变化。消费者的消费模式已经从拥有转变为使用，越来越多的人开始通过租赁或购买二手商品来获得使用权。

此外，数字渠道对消费者的影响日益增大，通过网络渠道购买奢侈品的消费者比例不断扩大。二手奢侈品电子商务作为电子商务行业的主要轨道，正处于快速发展的趋势。

去年，快手电子商务累计订单仅次于淘宝天猫、京东、拼多多，日客户活多，日客户活跃度超过1亿。日常生活超过3亿的巨大用户和丰富多样的用户构成涵盖了一、二线城市和新的消费市场。用户消费需求的不断升级也给奢侈品市场带来了强大的购买力。

在“快手616品质购物节”奢侈品专场，包括爱马仕，LV，阿玛尼，Gucci等数十个奢侈品牌和数百个大品牌在快手直播间热销。

其中，专柜价38万的爱马仕BIRKIN35手提包，劳力士绿水鬼和宝格丽18K金玫瑰戒指上架后立即被秒杀。LV2019年秀女士手提包、普拉达女士贝壳包、阿玛尼玫瑰金满天星钢带手表成为受消费者欢迎的单品Top3。

奢侈品专场的成绩再次证明了快手用户消费需求的多样化和对高客户单价奢侈品的强大购买力。

快手强信任模式，或成为二手奢侈品电商平台的突破口

目前，快手一、二线城市用户占45%，与互联网整体人群结构趋同，18-29岁用户成为快手的核心群体，占52.7%。多元化、年轻化的用户群体正主导着快手电商的消费市场。

与传统意义上的新奢侈品相比，几乎每一件二手物品都是“孤品”其非流水线生产、差异化明显的特点受到年轻消费者的追捧。除了价格因素外，大多数年轻消费者表示更愿意在二手奢侈品交易市场购买限量版、中古货、柜台缺货款式等。

然而，由于消费者对平台和企业缺乏信任，消费者购买二手奢侈品的主要途径仍然是线下商店或熟悉的采购渠道。基于此背景，快手电子商务真实社会建设的强信任模式可能成为二手奢侈品电子商务平台的新突破。

从信任关系的角度来看，快手平台的真实人性化设计沉淀了高价值流量。与其他短视频平台相比，1:1的赞评比，快手的赞评比是14.9:1，具有较强的社会和社区属性。这一属性应用于二手奢侈品类，可以有效消除消费者的信任疑虑，为商家和买家之间建立稳定的信任基石。

快手“奢侈品一哥”罗佳用自己的案例证明了基于信任的奢侈品带货模式的可行性。在做快手电商之前，罗佳曾经是一个拥有200万粉丝的娱乐主播。得益于其早期积累的高粘性粉丝，罗佳转型后首次亮相阿玛尼男装，单场销量超过100万。

仅仅一年半，罗佳团队就成为快手电子商务奢侈品的标杆案例。在短短一年半的时间里，罗佳团队成为快手电子商务奢侈品的标杆案例。“616品质购物节”期间，将LV，范思哲等奢侈品牌搬进快手直播间，单场直播成交额突破千万。

罗佳认为，中国对奢侈品的需求很大。快手不仅能卖便宜的东西，还没有人在快手挖掘奢侈品领域的商机。“老铁对于高客户单价商品，奢侈品消费力很强，只有以前没人满足。”

业内人士表示，“真正的社会互动创造了快手的老铁经济，这是快手区别于其他平台商业价值的独特优势。在信任关系的基础上，粉丝建立了强大的联系，带来了高粘度、高回购率和高转化率。这一快手电子商务的黄金法则也适用于奢侈品和二手奢侈品。”