

细数抖音达人直播带货的那些坑？不少品牌供货商都中过招

产品名称	细数抖音达人直播带货的那些坑？不少品牌供货商都中过招
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

跟大家分享一下品牌达播内幕，并且手把手教各位新入局的牌子们如何避坑。声明，我说的不一定反映达人带货全貌，但是都是身边做牌子的朋友们真金白银换来的真实经历。每天有很多牌子在达人的直播间赚到了钱，但是也有很多牌子在偷偷吃亏，一夜长大。他们不好意思分享，那就让我来说，希望大家不用吃亏也能长大。首先，请所有牌子老板们周知，达人选品的唯一原则就是：利益大化。以下分别是达人从牌子那里能收获的几种利益：你是大牌子的热销品，达人们几乎都抢着带。因为“货带人”能让达人名利双收。你是某网红产品，很多人在卖，受众人群广，直播机制好，还给高佣，达人努力推就能赚钱。你啥也不是，但是愿意给坑位费和高佣，带你的产品没有风险。所以达人选品只会计算一件事：在有限的直播时间里，如何能赚更多的钱。在头部主播的直播间里，每个品的过款时间都必须精确到分钟，因为后面还有这么多坑排着呢，都是收了钱等着过品的。在哪个产品上多耽搁了，都会影响其他产品的收割效率。如果达人不选你，只能证明你让他挣不到钱，或者挣钱效率太低。很多老板认为，自己的货这么好，给的佣金也不少，为啥找人带货这么难呢！因为这样的产品在中国真的太多了啊！目前到底是产品稀缺，还是优质流量稀缺，我觉得大家心里都有数吧。对于不的牌子来说，除非找到靠谱的关系建联和推荐，不然都是从第三种慢慢过度到第二种的。即从付【坑位费+纯佣】到【纯佣】的模式。那么跟达人合作的坑在哪里，就在这个【坑位费】上。对牌子来说，纯佣是保ROI的，根据结果付费。但是一旦预付坑位费，就意味着赌ROI。对次上头部直播间的非牌子来说，能不能打平ROI可能不是重要的，毕竟还有品宣和背书的价值，谁忽略这个就是揣着明白装糊涂。但是对某些直播间来说，这个坑位费付的值不值，就另说了。大部分牌子吃亏都是抱着不切实际的幻想，以为可以占到达人的便宜，殊不知稳赚不赔的是达人，因为达人都是按照我上面说的【利益大化】准则来指导选品和直播行为的。就给大家拆解一下几种司空见惯但是大部分人不知道的巨坑。种坑，合作中途临时调整合作条件。还有这种事儿？太正常了。首先达人的合同会从各方面规避自己的责任和风险，出了问题几乎很难找到对方的漏洞。很多口头承诺的东西中途都会变卦，哪怕落实到纸上也可能被达人临时推翻，牌子到头来也是自认倒霉，很难真正通过正规途径维权，毕竟想着忍一下算了，还要在圈里混呢。我们身边一个老板找了抖音某月销5000万+形体号的头部直播带货。合作前，商务通过预估销量的方式问牌子要了非常的产品机制、以及高额坑位费和带货佣金，并且承诺早晚场都会卖。但是卖完早场之后，达人临时要求增加佣金，不然晚上不卖。结果牌子被迫临时接受加佣方案，才让合作得以继续。第二种坑，夸张承诺，落差太大。达人机构在搞大场之前一般都会有KPI指标，即必须要收多少牌子的坑位费，必须要确保多少利润。这就倒逼达人的商务们在这段期间疯狂的找牌子要钱。所以如果你发现某平时对你爱搭不理的达人商务

突然向你抛出橄榄枝，不用怀疑，一定是他需要你帮他完成他的KPI。夸张承诺的结果就是他根本不可能满足每个品牌的业绩预期，而品牌也会因为条的原因没有办法落实维权。又是上面这个达人，在618前夕，因为虚假承诺疯狂问品牌索要高额坑位费和佣金，后结果就是坑位费都没卖回来。（没办法，对外商务形象太好，太多品牌趋之若鹜，伸头等割。）第三种坑，当刷单成为心照不宣的常态。一个朋友跟快手某头部MCN机构的某头部美妆护肤男主播合作。这个男主播可以说是这个平台美妆护肤类目的TOP了，也是机构花了很多钱孵化出来的招牌。合作之前查了单坑数据，和商务口头预估的带货业绩一致，于是签了合同，付了坑位费。直播过程中，令人瞠目结舌的事情出现了，这么大的主播前台显示销量是后台付款订单的8倍。什么意思？很明显，机构大规模刷单不付款，导致前台一片虚假繁荣，后台付款金额惨淡无比。承认刷单？那是不可能的，达人机构这辈子都不可能承认刷单的。后来得知，在这里刷单是常态。所以怎么办？不要在这个平台的达人身上付一毛钱的坑位费！别问，问就是纯佣，付坑位费就是被割。第四种坑，热情的中间商几乎都不靠谱。如果你敲达人的门有困难，而这个时候有中间商跳出来说要帮你链接，那你可要小心了。这样的中间商市面上有很多，一翻他们的朋友圈，几乎都是各头部直播间的招商信息。如何辨别真假？只有一个原则，没合作先让你打钱锁坑位的十有八九都是骗子。我们品牌也有跟中间商合作的，但是正规机构都会问品牌要一个团长高佣，自己再去操作中间的利润，因为中间过了一手，所以品牌付出的佣金相对比较高，这样才会吸引优质团长机构的合作，但是给的佣金再高也是能兜底的，不至于血本无归。那些号称跟某主播关系好，而问你提前锁定坑位费的几乎都是利用了品牌想要搭上头部主播的心理“行骗”，收了钱以后排期遥遥无期也是常事。第五种坑，腰尾部的种草达人几乎没啥作用。说完达人带货，再说达人种草。关于达人种草，有以下两个原则：1.种草密度不够且不持续，相当于没种。2.找一个头部比找一堆腰尾部达人的效果强很多。现在很多MCN机构的盈利模式就是签约一个头部达人立住招牌，而这个头部几乎不受机构控制，分润也是达人大头，机构小头。然后这个机构再签约或者孵化一堆中小达人，批量化运作，比如投DOU+，做数据，后打造一批矩阵出来。如果你仔细观察，会发现这些达人大部分的内容都是赞多评论少，典型的包装出来的账号。真实粉丝肯定是有的，但是商业价值和真实有效曝光量肯定是配不上星图报价的。我身边就有一个朋友就曾找过一家MCN机构做达人种草，其机构的头部达人因为“档期排不开”，且有漫长的试用流程，终推荐了旗下一堆中小达人，后30万花下去，连个水花都没有。不仅品牌的搜索量几乎没有提升，自播间的流量没有变化，连达人百万级曝光量的短视频挂车也只卖了不到5单。相反，有的品牌偶然在抖音上发现了一个小几十万的宝藏博主，其粉丝粘性极高，合作以后自播间流量和转化一周内翻了五倍。这种就是捡到宝了。不是所有的腰尾部达人种草都没用，而是有时候确实要靠火眼金睛辨别，加上那么一点点运气。总之，大家谨记以下两个原则，就可以在达人合作这件事上少被坑：1.达人带货没有捷径，达人和品牌是相互利用和相互博弈的关系。了解自己的实力，除非你有特殊的资源，不然任何时候都不要抱有占便宜躺赚的心态。2.长期稳定靠谱的腰尾部达人是需要品牌自己日复一日去BD和推进的，看似琐碎没有技术含量的事情，却是真正值得积累并且有长期回报的事情。