

直播带货的风口过后，又一个财富风口悄然来临，有人已年入过亿

产品名称	直播带货的风口过后，又一个财富风口悄然来临，有人已年入过亿
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

普通人未来千万不要碰直播带货了，而是要抓住这个新的财富风口：有人已经年入过亿了！

1、直播带货的风口结束

2、又一风口悄然来临

3、产品定位与内容定位

为什么说普通人不能做直播带货呢？

直播带货看似风生水起，开直播带货公司一年能卖几十亿、上百亿。

但岂不知除去成本、能够赚到钱的寥寥无几。

目前90%的直播带货公司都已经倒闭了，只有6%像东方甄选以及交个朋友这样的大公司和4%的个体能生存。

并不是说直播就不能做了，对于草根创业者及新个体创业者来说，如果你还想做直播的话不能再去带货；而是要去卖虚拟类的产品。

例如像王力宏可以去卖虚拟课件，雪梨老师去卖英语课程或者去卖教人吹笛子、弹吉他的课程等等。为什么呢？

原因很简单虚拟课件、不需要进货成本、不用压货、更不需要考虑发货、售后等一系列琐碎的问题。

相当于你开发一套网课，你可以定价1999-5980元卖给无数人，永远不用担心库存问题，是真正的一本万利的生意。

二

通过直播去卖课、做知识付费相信大多数人都有所耳闻，但具体该怎么做呢？

想要靠卖课年入百万或者千万，首先要做好人群定位，抓住宝妈人群的需求。

我们都知道大多数的宝妈看似不用工作，但需要承担一切孩子的教育、抚养及生活的问题。

例如，宝妈想要让孩子变得更乖巧、更懂事，就需要购买各种家庭教育、子女教育的线上课程去学习。

其次，每个妈妈都不想让自己的孩子输在起跑线上，因此就会去购买英语、绘画、音乐等一系列的课程学习。

包括像凯叔讲故事这个内容付费产品，能够年收入过亿，主要的一个原因也是切中了宝妈人群。

因为每个孩子在睡觉之前都想让妈妈讲故事，但大多数妈妈对讲故事并不擅长，所以就好去购买一些内容付费产品。

这说明什么？宝妈人群对知识产品的需求量非常大，无论你做任何知识付费或者内容付费的产品，其中宝妈人群基本上就成功一半了。

三

在做直播卖课的时候，当我们做好了人群定位后，第二步要做的是产品定位。

我们提到的知识付费或者内容付费这种虚拟产品，可以以多种的载体与形式去交付。

比如，如果你也是讲故事类的内容付费产品，可以像凯叔一样以音频的方式去交付。

如果你是教英语、绘画的课程，可以通过视频课程的形式去交付；同时也可以以视频课程+社群答疑的方式去交付或者通过线上训练营的方式去交付。

这种训练营与线上课程不同的是：线上课程是提前录制好的，随时都可以购买，学习后有问题可以在群里咨询；而训练营是有时间约定的，比如15天绘画线上训练营，这个需要在15天内完成交付。

比起录播课，线上训练营的体验更好，学员可以与老师实时互动，因此训练营的定价也要比录播课程贵。

当我们确定好产品定位后，第三步要做的是内容定位。

就是我们可以根据的痛点及课程中的卖点，去录制视频或者撰写直播间的话术，通过内容把购买我们的课程。

这就相当于电影公司一样，把电影拍摄好后想要吸引人去观看，就需要拍摄各种的预告片、宣传片把电影中的卖点、精彩片段剪辑去吸引观众一样的道理。