

怎么与网红直播带货合作？怎么开启新的赛道

产品名称	怎么与网红直播带货合作？怎么开启新的赛道
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

怎么与网红直播带货合作？与网红直播带货合作模式有哪几种？小编就跟大家分享有关直播带货的模式小白必看：

一、传统品牌曝光

主播会根据品牌所有者的需求创建简短的视频，以在平台上发布。这对于主播来说是难以操作的。它依靠自己的粉丝流量来帮助品牌所有者推广品牌。

大型品牌可以这样选择，不建议中小型企业所有者使用。

二、服务费+佣金的模式

这种方法是很常见的。这是一定的费用，再加上产品销售佣金。佣金率通常在10%到30%之间。产品类别设置。

关于服务费有不同的看法。一些组织将以广告费的名义收取这些费用，而其他组织将以服务费的名义收取这些费用。

建议制造商选择与收取服务费的组织合作。

为什么这样说因为这样，他们自己的产品在包装和销售中通常会遇到一些问题。需要第三方公司来帮助优化产品。

因此，服务费的一层是优化产品，主播创作视频、推广的费用。

这种模式还有一种更进阶的方式，那就是ROI（投入回报比）的模式，一些大主播可以到4。

也就是说投入：产出=1:4。

当然了，大部分还是在2左右，一般都在2以下。

这跟产品类目还有产品主要的受众人群，粉丝与主播的年度等等有很大的关联，正因为这样，这种模式是很难把控的，不管是对厂商还是主播。

第三是纯佣金模式

这是制造商喜欢的方法，但是渠道对商店有一定要求。

目前，纯佣金仅接受淘宝链接。商店的综合得分高于4.6分/4.8分，并且产品价格必须是整个网络中低的，同时，它还需要一定的基本销量。

对于普通卖家和刚刚开设C商店的卖家来说，这一要求仍然很困难。但是，可以理解的是，在确保双方带来销量以实现双赢方面存在某些要求。

目前，行业中建立的纯佣金具有很高的佣金率，所有佣金率都在30%以上，有的甚至分成50%或37%。

因此，毛利高，消费量高的产品相对合适，主要集中在食品和美容上。

强供应链支撑直播带货引爆单品

极大地考验了供应链的承接能力。

由于直播产品大多由制造商直接确定，因此制造商不仅需要确保库存，还必须跟上物流和售后的需求。以不久前完成的小龙虾项目为例。

抖音的短片在线播放了2个小时，销量突破了30万。除了现场直播中的小海鲜外，商店中其他产品的销量也有所增长。

晚上10点以后，商家的订单仍在增长，商店中其他产品的销售也在逐渐增加。

到晚上12点，商店中的产品都卖光了，商人必须整夜打包和补货。

商店通知消费者交货时间延长了。

以这个项目为例，我想说明一下，如果带货传递成功，那么对于商家来说无疑媲美双十一。

它对库存，仓储，物流和售后有一定要求。

供应链必须准备一个计划。万一单个物品被引爆，拿不出货来就更尴尬了。

以上三点就是常见的直播带货模式，建议商家要跟自己的实际情况选择。

随着商家自主直播团队的建立，现在大部分商家都是自己带货，要么就是找大咖过品。这些模式在抖音上是很常见的，而且利润相对降低了非常多，价格不是内卷就是被大咖打下来，商家的毛利越来越少，这不是一个良性发展的方向。现在抖音的流量，目前已经接近饱和的状态，作为商家一定要找另外一只脚，两条腿走路才走得快。视频号我觉得会是另外一条赛道，而且现在还是处于野蛮生长的状态，这一风口真的不能错过！

视频号运营解决方案：视频号供货中心、视频号分销系统、视频号运费险、视频号预售、视频号报白、视频号流量，有兴趣都可以联系