

快手美妆怎么商家开通快分销？开店流程分享

产品名称	快手美妆怎么商家开通快分销？开店流程分享
公司名称	河南锋来科技有限公司
价格	.00/件
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

“不管是短视频带货，还是直播带货，都是一种内容的传播，其中要展示主播的个人魅力以及他对时尚、美妆、服饰穿搭的一些认知与思考。把这些内容经营好，自然会得到粉丝的认可和追随，再去做商业化变现就比较容易。相反，如果只是在公域流量获得几次热门推荐，洗一波粉丝，在内容和博主人设上没有持续运营的话，后期不管是接广告还是带货，转化率和效果都不会太好。”高杰告诉亿邦动力。

直播是快手内容营销的关键？

快手官方数据显示，今年7月，快手平台交易额TOP2的品类分别是美妆和服饰。由此可见，时尚品类在短视频电商变现中有很大的发展潜力。

在白嘉乐看来，快手平台的优势主要体现在两个方面：一是直播带货，二是私域流量。

“直播很容易拉近主播和粉丝的距离，也是主播检验私域流量社交资产沉淀情况的途径。因此，在快手平台，主播只要满足开播标准，有这个能力，一般都会尝试直播。”白嘉乐说

据介绍，凭借粉丝的高粘性，“聂小倩她老板”曾在一场直播中帮完美日记完成十几万的销售额。

“在快手平台，粉丝量多也不是考察一个账号带货能力的唯一标准。我们也有很多账号粉丝在10万左右，但是一年带货的净利润可以达到一两百万，原因在于他在日常直播中就比较重视和粉丝的互动，主播的人设得到认可和信赖，因此粉丝粘性就比较高。”白嘉乐补充道。

他认为，相比淘宝、平台，快手在私域流量方面更具优势。“观众的流量对于这些主播来说是相对稳定和确定的。不管是备货还是投入，都会有一个可持续性的规划。”

在这次时尚好物大赏活动中，晋级十强的主播“抹茶sweet”就与MCN机构打造的时尚博主有所不同。它是一家女装厂商，2018年下半年开始入驻快手做电商生意。没参加活动之前，其主要通过短视频形式带货，日销售量在700-800单；通过活动期间的直播，日销售达到2000单；目前在快手的销售量占到其总销量的50%。

“‘抹茶sweet’在日常运营中已经开始固定时间做直播带货，带货效果甚至超过我们一些传统的服饰类主播的转化率。”白嘉乐谈道。

快手小店类目报白或快分销开通平台入驻相关问题私信了解哈