

做抖音小店如何高效对接达人？怎么与达人沟通

产品名称	做抖音小店如何高效对接达人？怎么与达人沟通
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

一、首先，我们先来说说佣金怎么设置

在设置佣金之前我们要先知道这款商品是引流品还是利润品

如果是引流品，那佣金设置1%-10%就可以，达人挑选引流品也不过就是想利用这些商品给自己的直播间增加人气，所以佣金的高低他们并不在乎。

如果是利润品，那就设置10%-20%，利润品则需要我们多对比同行的佣金设置，与他们相同或者稍微高一点都行，毕竟这种品达人想带货自然是想多赚一点的，但是我们也不能让自己赔本了。

二、与达人被动合作。

被动合作就是我们所说的将商品上架到精选联盟，设置好合适的佣金，吸引达人目光，等待达人挑选后与我们合作。

一般商家只要佣金设置的合适，产品各方面都很合理，那么就会有达人看到后主动联系商家，双方都沟通好，就可以把样品寄给达人了。对于商家来说，这种是省事省时的了。

三、主动与达人合作

达人直播间是个不错的选择，先看这个达人带货的品是不是跟我们类目相匹配，之后再看粉丝数量，看主播是否适合帮我们带货要看主播的直播频率和带货数据，销售额，5000-10000都属于可以带货的小主播，新店铺就不要想着与大主播合作了，他们的佣金相对都高，小主播就完全可以了

达人主页一般都有地球号，直接加上去，

加主播话术：

这款产品我们工厂也有生存，而且价格有优势

你们家这些款，我们这边供应价更低，佣金更高，感兴趣可以合作

四、如何与达人沟通对接

1、对接主播不要一上来就发链接，大多数主播是不会打开看的，因为你加重了对方的工作量。

正确的做法：把引流品和利润品做成表格，通过表格的形式发送给主播

2、如果一个主播要多个样品，且地址是居民小区，要注意以下，如果要多个，就先邮寄1-2个，选主推款，让他先推推试试，避免薅羊毛

3、给主播推荐商品的时候，一定要确保这个品目前在市场上出单还可以，然后你要告诉他，这个品的优点是什么，突出转化和使用，非常适合直播间，这样达人就会很乐意帮你带货。