

为什么快手成了微商的引流渠道

产品名称	为什么快手成了微商的引流渠道
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

当现在快手和微商结合，我觉得，这是必然的。

一方面，快手吸引的是三四五线城市的年轻人在玩，这一部分人，在知识水平，生活方式方面，和一二线城市里白领人群有隔阂的。然后，他们未能赶上淘宝，对微商也未能有很好的引流渠道，自然无法实现卖货。

另外一方面，看快手上视频的人，由于处于三四五线城市，可能经济收入有限，然后信息相对没那么发达，但对某些产品的需求和一二线城市里的人一样，都是刚需的。既然有需求，那就会有供给。自然就会出现买卖。

微商，我们也能够感受到，本身就是以一些三无产品或者减肥美白保健类产品著称的。对于识别能力强，认知水平比较高的人来说，这些产品，他们肯定是不购买的。所以，当时微商有个数据，尤其是面膜，主要的销售市场和人群，就是三四线城市里的年轻妈妈，学生之类的。

这样，快手刚好和微商匹配上了。

我甚至认为，当快手迫于变现压力的时候，将开放一个单独的电商平台给活跃在上面的微商，这样，就不必引流到微信去成交了。

毕竟，微信还是一个封闭的社交平台，当你刷太多的广告的时候，还是会引起好友的反感。但是，快手上就没关系了。

这个图是我随便点击进去的一个博主。虽然视频看起来拍的比较随意，也不太清楚。但，体现了真实。而且，点击开他的页面，下面都是他发过的视频，我可以一次看个够。看完退出，我继续首页刷其他的，也不会打扰到我，比微信更有优势。