

抖音直播店播和达人合作解析

产品名称	抖音直播店播和达人合作解析
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

1、机构代运营和MCN机构

MCN主要是孵化达人主播，然后与品牌商家合作带货，主要收入是坑位费和佣金，坑位费几千到几十万不等，佣金20-50%看行业类目；代运营机构主要收入是基础服务费和佣金，服务费几万/月，佣金15-30%也有更高的，也有不少机构是纯佣金，也要看品牌方是不是爸爸级别。目前市场上的服务商，MCN机构就是以达人直播、单场直播为主，不能指望能长期紧密的合作，因为达人都要快速变现流量，什么时候播谁的产品利益大化就播谁的，所以注定是善变的。而代运营机构是长期的服务，长期合作关系，追求稳定的业绩，长期开播，双方都能节省成本和增加盈利。

2、哪里找达人或机构合作？

可以从老客户中招募KOC代理，这两年抖音这么火，老客户中也不乏抖音达人，也可以在抖音上找，比如服装类的可以找一些形象美学、舞蹈、健美等定位的账号，这种方式适合货品没有明显优势、度还比较低的中腰部以下品牌，找中小达人。而有一定货品优势的中腰部以上品牌可以去找达人或直接找代运营服务商对接。

3、达人直播合作模式：

A.纯佣模式，精选联盟后台设置佣金，达人直播间挂商品链接，品牌店铺承接。能否纯佣合作是由双方实力博弈决定，（中小）商家实力<代运营机构，代运营会要求服务费或投流，你爱播不播；（中上）商家实力 代运营，能谈纯佣金，实力越强大、货品越好越容易做出业绩，佣金可以开越低15-35（行业会有差异）%；实力强大，货品牛逼，一般代运营抢着播，听说有的只收5%佣金，因为越容易做业绩，来钱快。B.供货模式，达人用自己的小店承接，或引导客户到粉丝群成交，然后提供订单信息，品牌方一件代发。两种模式价格可以统一，比如纯佣模式是按直播价售卖，佣金20%，那供货模式可以按直播价的8折作为供货价，也相当于20%佣金。

4、大主播（明星、头部达人）直播带货的坑：

高额坑位费却做不出业绩，甚至明星达人本人并没有出镜，或只是出镜几分钟，其他时间都只是让小助理直播，直播带货行业前期乱象丛生，有少数第三方机构乱搞，利用商家流量少、流量贵的焦虑，拿各种明星噱头来捞钱，甚至后不规则退款等方式打擦边球，所以品牌商家与明星、头部达人、大主播合作要有正确认识：A.与大主播合作的主要价值在于给品牌增加溢价和长期价值；B.产品也得和该明星达人的粉丝人群匹配，有性价比；C.明星也得熟悉产品，会讲会销售，带货也是技术活，不是每个人都能带好。

所以商家伙伴们千万别着急着卖货，赶抖音直播的风口，掉坑里都不知道。以前平台小二也有帮我们拉群对接的大主播团队，但其实业绩很一般，后台也能查到业绩，这些头部主播主账号业绩虽然很好，于是建立了一系列的矩阵号，但看业绩并不好，并且越大的主播，运营对接也越麻烦，要用指定的系统录入商品资料，我们需要花不少精力去弄，心塞的是终也就播了几千块的业绩，还只是助理帮我们讲解一下，大主播本人都没有亲自讲解推荐！

5、收服务费就一定是坑吗？

服务商收服务费也正常，比如代运营店播，单个直播间去掉房租水电、人力成本、利润十来万/月还是能赚钱的，比如12万，佣金20%，到账金额得是 $12/25\%=48$ 万，按50%到账率则要做100万业绩，一个主播+一个场控+一个投手+一两个助理，发了工资基本把钱分完了，小赚或持平不亏钱。如果代运营只做纯佣合作，跟品牌方的结算也是成交后才结算，代运营前期得垫付不少钱投入到人工、租金和广告，一旦业绩上不去就会亏钱，所以对于大部分代运营和大部分品牌方的合作来说，代运营不收服务费，自己大概率会亏钱，品牌方交服务费，品牌方大概率会亏钱，终代运营和品牌方的合作，只有代运营的运营能力强+品牌方货品有优势+双方契合度这样的情况下，才能够把业绩做起来，双方都获利，任何一方不给力，都会导致对方蒙受一定的损失。

这些是相对理性客观的分析，这个行业还是挺浮躁的，大家都削尖了脑袋搞钱，所以我