

# 直播带货哪个挣钱少？直播带货怎么做好？

产品名称	直播带货哪个挣钱少？直播带货怎么做好？
公司名称	水井湾科技-直播带货
价格	59.00/件
规格参数	直播:抖音带货 带货:抖音直播 直播带货:淘系带货
公司地址	四川省绵阳市科创区园艺中街6号华地恒通乐荟城1栋10层28号
联系电话	19381158919

## 产品详情

### 直播带货哪个挣钱少

对于带货直播，无论是哪一种，首先要了解挣钱是有多多少。挣钱的方式有两种：一种是按照购买量计算收入，另一种是按照推广量计算收入。因此，挣钱少的带货直播首先要看按照购买量计算收入的比例。

按照购买量计算收入的比例，以淘宝为例，淘宝的带货直播可以获得的收入\*低为0.5%，\*高为2.5%，一般情况也在1.5%左右，只有在超大的购买量下，才有可能达到2.5%的收入比例。因此，淘宝的带货直播的收入比例比较低，挣钱也就比较少。

另外一种带货直播，就是京东带货直播，京东带货直播的收入比例一般在2%-3%，属于中等水平，而且京东也有一些补贴，可以\*\*推广的收入，因此，挣钱要比淘宝的带货直播要多一些。

还有一种带货直播，就是苏宁易购的带货直播，苏宁易购的带货直播的收入比例一般在3%-5%，比京东的带货直播要多一些，同时也有一些补贴，可以\*\*推广的收入，因此，挣钱会比其他渠道多一些。

挣钱少的带货直播，就是淘宝的带货直播，因为淘宝的收入比例比较低，而且也没有补贴，因此挣钱也就比较少。而京东和苏宁易购的带货直播，收入比例都比较高，而且也有补贴，所以挣钱也会比淘宝的带货直播要多一些。

直播带货是一种新兴的网络营销方式，它可以有效地把品牌、产品和服务推荐给潜在客户，实现营销效

果。由于这种营销方式实时性强，能够与消费者建立良好的互动，因此越来越多的企业都开始尝试使用此种营销方式。

不同的直播平台对于主播的报酬是不一样的，挣钱多少取决于主播的等级、引流、直播内容的质量等因素。从主播的报酬来看，各大直播平台的赚钱情况也不同，可以归结为以下几点：

一、报酬体系不同。各大直播平台对于主播的报酬体系是不同的，有的平台会按照主播的实际收入进行报酬，而有的平台则会按照主播的等级、引流等因素来进行报酬。

二、主播等级不同。不同的平台可能有不同的主播等级，而不同等级的主播的报酬也会有所不同。例如，有的平台会根据主播的观众数量进行等级划分，而有的平台则会根据主播的活跃度来进行等级划分。

三、宣传渠道不同。不同的平台宣传渠道也不同，有的平台可以通过官方渠道进行宣传，有的平台可以通过社交媒体进行宣传，宣传的效果也会影响主播的报酬情况。

四、带货效果不同。不同的平台带货的效果也会有所不同，有的平台带货的效果会很好，有的平台带货的效果则会比较差。

不同的直播带货平台挣钱多少取决于主播的等级、引流、直播内容的质量、宣传渠道以及带货效果等因素，有的平台挣钱多，有的平台挣钱少。因此，主播需要根据自身情况，在不同的直播平台寻找合适的带货渠道，以此来增加收益。