上海抖音直播带货风口

产品名称	上海抖音直播带货风口
公司名称	宁波海曙区果利邦电子科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省宁波市海曙区华楼街90号(1-75)室
联系电话	13027200996

产品详情

你感觉到了吗？

直播带火的火爆，已经不能用高速发展来形容，几乎可以说是直接“ 出圈 ”了。

全国进入了前所未有的全民直播盛况。

直到年中，这个发展势头依然看似有增无减。各大企业总裁和明星也都加入到了直播队列：

5月15日，李彦宏百度直播首秀累计场观达926万；5月20日，刘涛宣布入职阿里，聚划算直播首秀吸粉超2000万+，成交高达1.48亿。

这么多大咖涌入直播赛道，普通人还有机会吗？直播带货真的是一个巨大风口吗?

我认为，是的；而且普通商家和个人还有很大机遇。

一、直播电商V1.0阶段

电商直播的本质=视频化+交互化的拼团秒杀促销

电商直播的本质，是从开团促销开始的；定一个闹钟，让大家蹲点来抢，相当于更具交互场景的「聚划算」。

在这个本质中，最核心的关键词是：促销 。

因此，谁的直播间能提供极致性价比的货品，谁就能在这场竞赛中获得粉丝，获得销售额。

在直播行业发展的上半场中，我们也清晰看到了比赛结果：

李佳琦、薇娅、罗永浩等头部主播选品极其严格，他们经常能拿到品牌产品的历史最低价，甚至低于品

牌的双十一折扣力度。

这就是直播行业的头部效应；粉丝量越大的主播，议价能力越强，拿到的货品性价比越高；同时主播所售卖的产品性价比越高，粉丝的聚合效应也越强。这两个因素相互促进。

那么普通商家和个人的机会在哪里？

目前快手和淘宝的直播带货相对成熟，但抖音的直播带货还在茁壮成长中，现阶段恰恰是“腰部和腿部”直播从业者的春天。

抖音直播带货，还处于「货能带人」的状态。也就是说，只要你有“高性价比”的货源，依靠抖音广告投放和一点点直播技巧，基本上你就能迅速起步，实现高效成交。

现在的抖音平台，正如早期的淘宝平台一样，卖货的商家不多，而买家人数确是浩浩荡荡的4.8亿日活；接下来至少半年的时间里，都将处于供不应求的状态。

所以才会出现，很多人在抖音随便卖点东西就能赚到钱，而且还赚到了不少的钱。

但要记住红利属于有准备的人。

二、未来头部主播落定，垂类主播将展露头角

现在的直播市场两极分化严重，像李佳琦、薇娅这种头部主播，一旦开播就会抢走平台将近70%的流量，因为这些主播拥有全品类供应链的强势议价权。

那是因为在直播1.0时代，消费者最看中的还是「低价」；这个阶段，直播电商的本质还是「货捧人」。

在这个时代，直播间就需要打开货品思维，尽量做「大而全的大商城」，为消费者提供的商品越丰富越好，性价比越高越好。

直播间的价值远远不止「低价」。

在直播2.0时代，可能会真正进入「人捧货」的时代：一个垂类主播精专做一个垂直领域，用专业和趣味征服粉丝。

为什么可能会出现这种情况呢？原因有2点：

①能整合全品类供应链的一定是极少数的主播，大部分主播不具备这种能力。选择垂类是更省力也是更聪明的决定。

②任何一个主播都不可能对全品类有专业的了解。

就拿全能选手李佳琦举例，在描述口红和香水的时候，他可以营造令人叹为观止的画面感；但是一旦卖食品，产品话术除了“也太好吃了吧、必买，不吃会后悔”。

而普通的垂类美食主播的用语绝对能比他花哨一百倍。

比如抖音博主素额娘，她可以把所有的吃吃喝喝描述得惊天地动鬼神，把嗅觉和味觉化为语言、表情、动作、心理活动；专业拆解“吃吃喝喝”的品鉴能力能让你闭着眼下单也不会后悔。

带货的直播也将变得越来越内容化和趣味化。

未来，具有这种垂类专业能力的主播，大有空间。

所以，如果你有一种将某类产品或某个领域讲透，讲有趣的能力，你会大有可为。

三、未来的直播带货，将是今天的100倍

上海抖音直播带货告诉你几年后的直播行业，绝不仅仅是现在的简单模样。

而抖音天然拥有能大成的基因，如今上市在即，2020年，必定是抖音全力怼GMV的一年。

在抖音，中小主播的带货能力虽然难以比肩头部主播，但是每场做到几百或几千的场观，单场成交几万甚至几十万，还不算太难。

细心的人，可能已经发现了，抖音信息流已经开始能刷到直播间了。也就是说，在抖音，直播和短视频【内容同权】，直播已经成为和短视频并行的内容形式 。

只要直播间内容出众，就能从4.8亿日活中瓜分流量。

所有的细节，都透露出一个信息，今年抖音的大主题就是：带货。

当平台红利期来临时，值得你以最高速度去尝试、演化、去探索，博一个大未来。

下定决心，就躬身入局！

四、最后的话

上海抖音直播带货告诉你现在的直播带货，是从今天起，最简单的直播带货，再往后只会越来越难。

直播带货逻辑简单，门槛并不高，最难的就在于：很多人总觉得短视频、直播带货需要很大的学习成本和投入成本。但是抖音是内容为王的平台，只要先把视频内容质量做好了，后期不管是涨粉还是直播带货都是很容易的。