

快手卖货的主播不少，哪些主播才是真正能卖货？又有哪些商品才能在快手上卖得好？

晚上7:40 43



13.8w 粉丝 293 关注

发私信

售后v:
查询物流步骤: 1点击头像2设置3快手小店点击有赞订单(每天都会
在好评里抽家人们送礼物)
我是一名工厂产品搬运工
我只做实惠口碑好的产品(不做三无产品)
每天直播秒杀、性情时就是送、感谢快手支持我的家人们
有需要的就买、不需要的不要买、理性消费

女 广东 广州市

她的小店 共15件商品

28 作品

8 @她



一、团队配置

每个直播小组有三个人：

- 主播直播卖货；
- 直播助理负责售后和改价、递产品、小黄车上架下架等；
- 直播运营负责找合适的大主播去打榜。

宣传的时候我们这样宣传：大家去大平台上面看，原价800多块钱的面膜，现在只需要80块钱。

二、直播运营

这里重点说一下直播运营:直播间的流量怎么来？有三个方向：

1. 做内容积累；
2. 打官方广告，购买直播推广；
3. 打榜。



361w 粉丝 1126 关注

发私信



爱笑的雪莉吖

全网唯一🌟同时上过《快乐大本营》和《央视直播间》的女汉子

全网第一🌟个打造世外桃源的农村姑娘...更多

♀ 摩羯座 贵州 黔东南苗族侗族自治州



爱笑的雪莉吖的小店

她的小店 共28件商品

499 作品

2 音乐



路线：店铺（货）>>供货账号（促销员）>>连麦账号（带人进来）

在快手里，店铺可以是快手小店、淘宝、天猫、拼多多、有赞（以有赞居多）。

卖货账号主要做直播卖货，选货，找可以连麦/打榜的账号。

连麦账号主做视频内容和直播，他们不卖货，只是和别人连麦的时候，把自己直播间的人带到别人的直播间，而卖货单号给他打榜的钱，就相当于他收的广告费。

下图中的这个快手账号，34.8万粉丝，直播间5450人，打榜到榜一，需要5776豆子（快币），也就是577元人民币。



散打哥的直播间【和高迪的连线时】，榜一5.12万元。



我也刚刚起步，一个淘宝C店，不是分享什么成功经验，对于直播，我真的只是一个门外汉，不是这个圈子里面的人，也就是今天和那个女孩聊天，才知道了一些直播的玩法。

我这段时间做的事，踩过的坑，和自己的想法，写出来，分享给大家，我是希望有做快手做直播的朋友，或者说做其他的朋友，可以和我沟通，对接，聊想法也好，资源对接也好，或者是如果说你就是直播圈里面的老人，可以带一下我把我带到这个圈子里面，真的是感谢大家。

另外，如果你想和怪木西西-晓西一起交流快手直播，欢迎加老王索要联系方式。

老王补充：

1. 打榜/甩粉

快手卖货很多商家是没有内容制作能力的，所以希望通过账号沉淀粉丝，到一定量级后再卖货，但是需要时间积累。很多商家等不及，那这里重点说一下打榜和甩粉。

一般是打榜到大主播的前3，然后通过大主播的连麦甩粉进行直播赚钱，相当于你花钱买别人的粉丝（如上文所述）。

之前在快手直播，如果你打榜到榜一，一般主播直接号召老铁们去关注，下单支持；现在快手直播，打榜前三都直接连麦，主播给到5分钟时间让品牌卖货。当然，5分钟不是限定的，如果没说完，看主播个人心情，可以继续5分钟，以次类推。

630的时候柳岩在快手直播首秀，战报铺天盖地宣传她3个多小时卖了1500万的货。可实际上，离不开13位快手千万粉丝的大主播甩粉。

在柳岩直播前，快手千万级大主播驴嫂、高迪等就通过自己的直播间预告，为柳岩甩粉；而在柳岩的直播时候，卖的产品里也有驴嫂家的产品。

直播时，13位头部红人现场助阵，老赫晨更是首次在直播中露脸，在直播间引发了不小的轰动。



比如散打哥10w天猫店连麦这一场，第一名的是Adidas的代理商，打榜花了10.1万元，卖的洗发水沐浴露套装，一共4瓶，49.9元包邮，一共买了5500套。

这一瓶要赚20元，才能赚回这打榜的费用，但是很明显是不可能的。

但是综合看下他快手账号涨的粉丝数，以及他的目的（直播间说是为了冲销量，在各个代理商种卖出第一名），那可能不算亏。



86.3w 粉丝 57 关注

+ 关注



女 北京 通州区



她的小店

她的小店 共54件商品

390 作品

28 动态

