

发力短视频带货，快手电商拿出重磅红利

亿级流量扶持下，短视频带货的转化效果也在诸多参与方的实践中获得验证。其一，“团长业务的核心是‘撮合’，一方面我们帮商家找人，推介货品；另一方面我们帮达人找商家、找适合的货品。”其二，直播带货看的是销售场景，而短视频带货则需要达人还原产品的使用场景，以食品为例，达人需在拍摄时展现产品会在什么时候吃、什么场景下吃、口感如何……让大家更贴近使用场景，从而刺激用户产生消费意愿。



综合来看，在快手信任电商氛围之下，注重公域投放的短视频带货将进一步保障更多好内容可以被发现，由此形成更具活力的创作土壤，推动各个层级的达人、商家提升，壮大中腰部力量，从而开辟出新的增量空间。公域+私域的双轮驱动，也将推动快手电商平台打造更加长效、稳定的电商运营体系，为达人、商家提供更高效的成长路径，为消费者提供更优质的消费体验。

快手招商团长申请流程

1、首次入驻：

在首次申请入驻时选择【招商团长】合作类型，登入团长入驻官网，完成申请流程等待审核即可。

2、已有机构资质需要入驻：

登录机构服务平台-左侧菜单-「致富合作-开通新业务」页面选择招商团长进行申请，完成申请流程，等待审核即可。



快手招商团长到底有多好做？

1、这块无非就是将卖家的产品推送到主播或达人面前，利用他们的带货能力与流量，为卖家推广并卖出产品，最后主播获得佣金收益，卖家获取产品的盈利，而团长从中赚取服务费，基本属于三方共赢的合作。

2、团长好比于慧眼识高手，找到带货高手来卖产品，自己充当中间人。

3、这种中间商的服务费基本5-15%，帮卖家带的产品越多，达人卖的越多，自然赚的也更多。要是能手握一些稳定月赚几十万或上百万的主播，团长基本躺赚收益

了，一旦爆单了，赚的也更多。

4、快手电商“短视频爆款池”活动期间，招商团长只要参与活动便可向官方提报爆品，针对提报商品所有关联的短视频均可入池，最高享受亿级流量补贴。其中，团长提报商品关联短视频发布数量如在规定时间内累计超150条，还可享受额外奖励，入池商品数量将最高提升至120个；对于成交金额超5万的短视频，快手电商也将给予10万-40万不等的流量奖励。