

辛巴直播 13 条带货技巧

一、低客单价

辛巴直播间卖的商品客单价较低，价格大多在 50-100 元。用低客单价很容易吸引一批从来没买过这个产品、或对这些产品没太多认知的人购买。据 TalkingData 数据显示，快手用户人群多集中在二、三、四、五线城市。

此前，他在直播间卖一款鹅绒的羽绒服，定价 499 元。他一直和身边工作人员说，这个价格太高，不好卖，他们（粉丝）以前买的羽绒服都是一百多。

二、商品附赠

辛巴常常会强调附赠礼品，比如买一送一、附赠 XX 礼品等为重点词语会在一场直播中被数次提到。除此之外，他还会在品牌提供赠品上，附加自己特意送给粉丝的赠品。

比如之前在卖一款美妆产品时，品牌赠品为一小瓶防晒霜，他又加赠了自己工厂生产的牙膏。用这样的方式，不仅可以促进粉丝购买，也能增进与粉丝间的关系。

三、品类齐全

辛巴直播间商品为全品类。据 11 月 14 日「辛有志严选」发布的数据显示，他双 11 期间销售商品中，美妆、食品和服饰占比为前三。除此之外，还有个护、电器等品类。

他在淘宝上开设了“辛有志专属店辛有志生活馆”“辛有志严选”等多个淘宝店铺。

四、突出优势

在卖美妆产品时，辛巴会避开自己不擅长的内容，更多介绍产品的突出优点和优惠价格，其他内容由一个助理在镜头外补充解说。

五、多账号带货

辛巴有时会和他的徒弟一起卖货，引导粉丝关注徒弟的账号。

例如，双十一活动期间，辛巴和他的徒弟「爱美食的猫妹妹」一同卖货。直播期间，他负责讲解，猫妹妹负责吃和展示产品。辛巴常常会引导粉丝关注猫妹妹的快手账号。

六、善用对比

辛巴在卖一些“不知名品牌”的产品时，一般会请助理拿类似产品进行对比，以凸显所售产品的优势。

例如，在卖一款夹心小面包时，他将面包对半撕开，与“超市里卖的夹心面包”进行对比，比较不同面包夹心的厚度，以显示所卖面包的夹心分量更足。

通过对比的方式，打消粉丝对于产品的顾虑。

七、合理引导，收割粉丝好感

辛巴最常说过的一句话是，“需要你就买，不需要你就不买”。劝粉丝不要盲目购买他的产品，比强势地推销更容易被人接受。

八、为粉丝说话

辛巴不会因为卖产品就会疯狂夸赞产品好，反而时常会吐槽一些产品的价格、赠品等。

比如，在卖春雨面膜的时候，他吐槽品牌方没有给到更优惠的价格。甚至说，好的面膜千千万，也不一定非要买这个。尽管如此，评论区还是有不少粉丝在刷品牌名，很快链接就下架了。

九、发福利

辛巴会用各种抽奖、红包福利留住用户。

比如近期直播时，他身后有上百台未开封的 iPhone 11，只要关注并转发直播链接到朋友圈等就能参与。他在卖货期间还会不停强调，“过两天送汽车，我给大家定 100 台奔驰或者宝马，大家都点个关注”。

同时，他也会利用直播间红包、抽奖等方式涨粉。他毫不避讳地说，“我就是要涨粉！你转发到 50 人以上 的微信群，如果你中奖了，凭截图可以拿双倍奖品”。据不完全统计，近

三个月快手账号「辛有志辛巴 818J 涨粉 795 万。

十、拉家常

除了卖货，他会在直播中聊自己的生活和感受。

11 月 16 日，辛巴深夜开播痛哭，宣布解散 818（粉丝）月 17 日，他老婆初瑞雪直播中表示，818 粉丝把马甲卸了就没人能害他了，辛巴带货还是会继续的。

从公号「豆豆八卦网红」11 月发布的 145 篇文章来看，其中提到辛巴的有 34 篇，自曝、对黑粉、痛哭、道歉等为相关文章高频词。

十一、MS 砍价

辛巴会将砍价、压价的过程通过直播展现出来。有时候他在直播卖货时，会跟谈生意的老板“打起来”，要一克直播平台打造千万素人直播网红实现网红人人带货更新微信添加 13162707898

求对方给粉丝更便宜的价格。

10 月底的一次直播中，辛巴因为一款酒的价格和品牌方发生矛盾，当天销售价格比前期谈价高十几元。随后，辛巴在直播间怒斥品牌方：你们拿我当孙子呢？我认为你们这个企业已经失信于我，你必须得给我的客户们道歉。

很快，辛巴的直播间被判定违规，封禁 3 天。

在不少粉丝眼里，辛巴作为电商达人是在真实地为他们谋福利，也因此更信任他。

十二、邀请明星

辛巴会邀请明星到直播间卖货。不过他邀请的明星不是流量小鲜肉，更多是大众熟知的明星，比如李连杰、郭富城等。在双十一期间，他还与刘嘉玲合体卖货。

不仅可以增加自己的话题性，丰富直播间的内容，也可以吸引更多观众到直播间。

十三、工厂卖货

辛巴会到韩国、泰国等地进行卖货，直接将产品的制作过程通过直播展现出来。

直至今日，微博账号@辛有志严选 的置顶微博还是 7 月份泰国卖货的战报，声称 10 分钟卖空泰国乳胶 F.6 小时总销售 8 亿。

这样直接到源头、展现工厂的卖货方式，可以增进用户对产品的理解，无形中提升粉丝的好感度和忠诚度。

不同于薇娅李佳琦，辛巴的身上似乎更具戏剧性。他一边以农民的儿子、淳朴的商人、年轻人的模范等形象现身大众视野，另一边又因为在直播间骂人、挑衅、被平台封禁等原因出现在媒体报道。

而在粉丝眼中，这样的辛巴更多是真性情。除了直播带货，他会不定期开播与粉丝聊天，分享自己的生活。