

直播供应链金融是基于保理商和直播电商商户之间所签订的保理业务-应收账款垫资服务。主要内容是根据合同受让供应商的应收账款并且直接垫付货款给商家或代替采购商付款给供应商。抖音、快手小店为直播供应链金融提供了基础的交易数据以及资金回款路径，而直播垫资作为商业保理的延伸，很大限度的解决了直播供应链上中小微企业融资难的问题，从而稳定了供应链，为直播商户业务倍增解决了资金难题。

本人在3月初开始代理这个产品，经过这一个月的跟商户的接触，发现这个金融产品针对性很强，能确实确实的解决一部分商户的痛点。

我现在不愁订单

就是资金跟不上

好的，资金我们这里肯定没事

只是利率有点小贵

这个你应该清楚了吧

13:47

2.8%



我们是按笔算的，不是按天的

是滴

就这上面的，没有其他的费用



目前市场上在做的资金基本是私人资金、保理资金，银行亲自下场的有富民银行和邮储银行，但都存在着老旧的风控思维，对商户准入门槛较高，而且毕竟这个体量很小，一般银行很难精准触达，所以市场反应寥寥。保理公司的资金以及业务操作模式确实能解决这些痛点，但缺点也很明显：费率高。

至于如何拓展市场，说实在的，本人也算做的很差，一个月也就500万+，在这样的情况下还是坚持，感觉这个直播行业还处于风口之上，更多的新直播商户介入，带动资金的需求也在几何式的增长，而这个垫资产品确实能直击那些快速起量商户的痛点。而且随着资金的介入越来越多，资金成本也在短期之内会下降到合理的范畴，而到时候先期介入的也会获取行业增长的红利。现在的获客路径基本是物流公司、直播基地、直播运营这三块获客较为精准。