https://www.douyin.com/video/7163972465604005135

# 点赞数：7657

# 标题:淘宝为什么做不了知识付费？  
## 关键字: 淘宝 #知识付费 #双十一 #双11  
## 作者: 鹤老师  
## 视频ASR文本:  
 淘宝做了这么多年为什么唯独做不了知识付费不能一句话说到关键点你不适合做生意你仔细想想淘宝这么领下的优势这么大的用户基数你去淘宝就是为了付费的可是他为什么就做不了知识付费你告诉我 为什么淘宝所有的商品都是实体都是要和现象联系在一起的为什么淘宝卖不了自动会卖不了健身课程卖不了英语课程你说淘宝没有做吧他做了当年做个淘宝同学专门就针对知识付费的后来死掉了哎你说你那么好的优势电商当年的 number one 还花了那么大的资源为什么就是做不起来 而且不仅是淘宝你看任何一个电商平台全都没有知识付费的天猫没有京东没有拼多多也没有为什么为什么所有的知识付费的平台都是在短视频这背后的逻辑到底是什么有人说知识付费的单价太高可是为什么你会买一个九千块的 iphone 十四却不会买一个三百块的课程呢 再说一遍不能一句话说到重点就表示你没名了我问你淘宝和短视频的区别在哪在信任层级啊淘宝你信任的是什么是店铺是评分是好评率这些是什么是抽象的信任而抽象是一种低级的信任而短视频是什么是一种巨象的信任所谓的巨象 就是脸短视频就等于脸不露脸就别做短视频用户相信的就是你这张脸是你这个有血有肉的人巨象是一种高洁的信任不同的信任层级对应了不同的付费程度啊 所以淘宝的逻辑只能是解决标品问题同样一个手机哪怕是九千块但是它是标品消费者明确的知道我在任何地方买到的都是这个配置我明确的知道我买的是什么所以我只需要对比店铺评分好评率选一个最优的就好了这个时候抽象的信任足以应对而知识付费 最大的问题在哪他是一个非标品你也讲认知我也讲认知那到底谁才是真认知每个人讲的都是不同的东西所以消费者他买之前他是完全不知道买东西是啥样的一旦存在这个严重的信息差抽象的信任就失效了哪怕他只卖三百块你也不敢下台想解决这个信息差只有一个方式 脸靠脸靠具象的信任靠高阶的信任我先相信你这个人再相信你卖的东西我是爱屋及乌越是非标品就越需要信任前置而这个恰恰是淘宝无法解决的你在淘宝买了十年的东西但是你永远不知道 店主是谁越抽象越是评价格越具象越有超额的利润永远记得所有的商业行为都在从抽象的信任往具象的信任去 生计所有的购买行为都在追求数据的信息往真实体验的无限逼近欢迎来到这个看脸的时代