

有个拼多多运营联系我说他们可以代运营一百单以后才收费靠谱吗？ 拼多多运营靠谱吗，怎么做

产品名称	有个拼多多运营联系我说他们可以代运营一百单以后才收费靠谱吗？ 拼多多运营靠谱吗，怎么做
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

有个拼多多运营联系我说他们可以代运营一百单以后才收费靠谱吗？

目前代运营公司的收费方式主要的话有三种，只收服务费，只收提成/佣金，服务费 + 佣金，不论是淘系店铺还是京东，或者拼多多代运营都是一样的。根据店铺要做的服务类型，对产品和店铺的分类以及评估，还有公司的情况不同，收费方式也不近相同。

1、，只收服务费。这种一般不能保证的销量，服务费过高会让人觉得公司是为了收取服务费而盈利，有的公司喊五六万一月的服务费，但是效果也还不错。按照目前市面上的人员成本来算，一个网店运营团队至少是7人配置，负责两家店的标准，他们的月工资根据不同地区，大致在4万左右。所以如果服务费过低，商家要谨慎选择，天下没有免费的午餐，做生意的人更是不可能亏自己。

第二个，以单提成的方式收费的，这种代运营公司基本是把店铺接过去然后对你的店铺进行基本优化操作能不能把店铺做好就取决于代运营的态度。当然这种收费的公司也分两种，其一是代运营公司团队的实战能力真的很强，他们有信心做得很好，拿提点，要么就是代运营公司会让你在直通车等推广项目上面先花一笔钱看效果，如果销量平平，那么他们会说你的投入不够大，一直烧钱做推广，这种方式在一段时间内会大幅度想提升销量，这个时候代运营公司的提成并不低，但店家推广砸的钱也不少。

第三个，服务费 + 佣金。比较正规、有规模、有资质的代运营公司的收费方式为收取年服务费加营业额提点，具体提点多少需要看商品的利润空间来定。代运营就是这种收费方式。其实，一般情况下，服务费也是代运营公司给他们的运营团队工作人员的比如美工、运营、推广、文案的等等的工资部分，就好比你自己组建电商团队也要给他们发工资一样，后面产品销量的提点相应地才是代运营公司能获得利润的部分。

这三种收费方式各有优劣，像题主说的代运营一百单以后才收费很可能就是像只收提点的方式，前期会让你投入大量的广告推广费用，还有签合同之前要说明之后开始收费的方式，避免到时候人家狮子大开口被坑。所以找可靠的代运营，前期一定要对代运营公司有一定的了解，除了收费方式是否合理，对其品牌信誉、运营模式、客户要求、服务类型、实战案例等等都应该有充分的了解，再选择是否合作。以上就是分享内容，希望对大家有帮助

有个拼多多运营联系我说他们可以代运营一百单以后才收费靠谱吗？