

DY招商团长怎么赚钱，如何开通招商团长

产品名称	DY招商团长怎么赚钱，如何开通招商团长
公司名称	西咸新区秦汉新城月梦淇百货店
价格	100.00/次
规格参数	服务:招商团长开通 联系:微信与电话同号 咨询:可加微信免费咨询
公司地址	陕西省西咸新区秦汉新城正阳街办秦阳一路1号 融城璟荟秦汉创业中心2栋3层G302-16251号
联系电话	wekin13149 wekin13149

产品详情

douyin团长就是帮助一些达人进行选品，帮助商家找达人的第三方撮合fuwushang。

而眼下，正是杀入douyin做团长的红利期——douyin平台对于入驻团长不仅免收服务费，还有现金奖励、免费资源位曝光等多项扶持。

那「douyin团长」具体都有哪些入门的门槛呢？达人端跟商家端又该如何启动？

「douyin团长」这个新项目，尽管我只花了2个月就将GMV打到600万，但在团长生态中，跟头部单月破亿的玩家相比，我还只是刚刚起步的小白玩家，如有分享不对的地方，还请大家指正交流。

Part 1、为什么做douyin团长？

赛道是关键，适合团队的项目是核心。

从2021年开始，我之前的项目基本稳定，且很难再突破，所以一直在找新的业务增长点。从哪找？douyin。因为douyin的liuliang巨大，liuliang代表着钱。

去年上半年，所有人都在说——所有的生意都值得在douyin上再做一遍。我也在douyin上尝试和测试了很多项目，参与过生财有术的航海，但终还是没有下定决心all in去做，因为都不适合我团队的现状，更多的是在消耗我个人的精力。

一直到我看到「douyin团长」这个项目——

「douyin团长」是在douyin生态中，帮助中腰部达人变现，帮助商家卖货的一个撮合的fuwushang；左手链接达人，右手链接商家的一个中介。

为什么说团长机构适合我们团队来做？因为我们之前的团队架构，左手链接的是达人，右手链接的是品牌，只不过我之前收的是广告费用和服务费，现在赚取的是佣金服务费（平均2-8个点）。

虽然达人的平台变了，但是对筛选达人的能力还是有的，商务BD商家的能力也是有的，这省去了我很多培训的时间成本。所以，找到适合团队来执行的项目是核心。

Part 2、达人端如何启动？

douyin的带货形式就两种——短视频带货和直播带货。

直播带货的优点是及时，且多个产品可以同时售卖；缺点是达人只要不开播就没有销量，且比较吃主播的能力。

短视频带货对于中腰部达人来说，爆发性更强，出单持续，只要达人不断视频，我们就一直有出单的可能；缺点是相应周期比较长，「建联—寄样—拍摄—排期—发布」大致要10-15天，而且每次视频只能挂一件产品。

不管是哪种带货形式，找到短视频达人和直播带货的主播是关键。

如何寻找目标达人？

- 1.通过数据平台（例如蝉妈妈、抖查查等第三方数据平台）筛选合适的达人或者主播。
- 2.通过刷相关类目的douyin视频找到符合要求的达人。
- 3.通过douyin相关达人推荐（千万不要低估douyin的算法推荐）。
- 4.通过产品反向找到目标达人，比如你想推粉蒸肉调料产品，那可以找曾经在douyin上带过相似产品（比如红烧肉调味料）且各项数据比较好的达人进行BD合作。
- 5.通过刷直播间、带货榜、话题榜，找到符合自己类目和要求的直播。

二、如何高效建联达人？

1.获取达人的联系方式

启动阶段只找主页有联系方式的达人。因为douyin达人的体量巨大，前期不用花费太多的时间在寻找个别达人身上，没有联系方式的直接pass。

据官方给到的数据，2021年douyin有动销的电商达人超过150万名，而且这个数据还在成倍增长中。

2.建联的话术很关键

简单来说，就是要想尽一切办法让达人通过你的微信好友申请。所以，从身份的选择、利益的刺激、头像的使用，以及近几条朋友圈的设计上，都要以让达人通过为核心来设定。

建联的身份供应链、品牌方、官方机构、主播背书、厂家身份.....对应不同的达人类型、达人级别，可在这几个身份中进行切换。

目前我们团队实测高通过率是通过品牌方身份进行建联。据我了解，行业的平均通过率在 30% 左右，但经过我上边所提及的这些点的不断优化，目前我们团队的平均通过率在 35%-45%。

3.如何做好产品的分发

要让达人接受我们的产品，且实现快速分发，就一定要知道达人正在带哪些品、达人适合带什么产品、达人能带动的产品价格带，再结合我们自己的产品库，匹配合适的产品给达人。

只有达人分析的功课做足，达人接受你产品的几率才会高；只有达人接受了你的产品，你才有出单的可能。

而且，在给达人推品的时候，一定要把产品的核心点讲清楚，激起他们的兴趣，才能让达人接受产品。

4.跟单转化是重点

项目启动前期，我们团队一直在tigao达人的通过率和寄样率，以为只要找到合适的达人推荐就大功告成了，忽视了重要的是达人的完播率。因为达人只有拍视频或者直播，才能把产品卖出去，不完播就不会有订单。

所以，一定要在达人收到产品后的时间跟进，重要的直播一定要跟播、互动，及时发现问题，跟博主和主播沟通。前期做过所有的努力，如果不做好后一步，就都等于零。

Part 3、商家端如何启动？

这块其实我们不太有发言权，这也是我们短板的地方——对产品的敏感度很低，又没有成熟的供应链资源，之前的团队也没有这方面的积累。

但是，不影响整个项目的启动。有句话说得好：

不懂就去参考和借鉴，一定可以实现快速启动和避坑。

借鉴谁的品？借鉴同行在推的而且出单还不错的品；参考直播间大家都在带的品；借鉴博主视频出现频率高的品（说明这个品已经被市场认定能推动）。

不要担心这个品是否还有存量空间，douyin的体量很大，月销 50 万单的品再去推，依然有市场存量空间，依旧有达人没有带过这个产品想合作。

你可以成为其他团长的二级团长，共用他的货盘，给他分成。不要怕分利润，前期要先把模式跑通，团队才有信心。

Part 4、tigao人效和细节处理

是成败的关键

不知道大家有没有发现，「douyin团长」的成败，关键在于人效，这是一个重人力的业务。这也是很多同行把业务团队放到二三线城市的原因。

我们在杭州起盘，前期的人力成本还是蛮大的。开始通过在线文档多人协作，当数据大起来的时候就会卡顿，错误率明显tisheng，所以我们在第二个星期就开发了内部管理系统。当然，系统的成本有点高，不适合初始团队。

系统的好处是可以打通douyin的很多数据接口，所有统计不需要人工来完成。而且可以做到及时跟进，例如快递、达人信息的检索、媒介和招商同学的链接、数据的统计等。

目前市面上也有相关的管理系统在售卖，好不好用不知道，感兴趣的可以尝试下，或者跟我们合作，共用系统和[货盘](#)。

Part 5、后总结

后，想给入局团长项目的小伙伴一点个人意见：

想入局团长项目，先结合自身或者团队的资源优势，是个人还是小团队？准不准备投入大量的时间、人力、财力来做？这决定着如何[起盘](#)和选择起盘的方向。

个人起盘难度很大，可以先做团长机构的兼职，拿着我们货品对接达人，跟团长独结算报酬。

小团队，还是跟已经跑起来且相对成熟的团长合作，成为其二级团长，这样可以共用货盘和系统。因为团长需要更高的 GMV 去 BD 更好的商家，要到更好的机制，起盘的时候需要好的产品去撬动批种子达人与你合作，做到相互赋能。

团队起盘还是结合自身资源做好细分类目，在细分的类目里想尽一切办法做到动销达人 1000+，这样才不容易被淘汰。动销达人 1000+ 对应的 GMV 在 1000 万左右。