

# 抖音探店团购达人玩法，小白快速突破1000/5000/10000粉丝（附教程）

产品名称	抖音探店团购达人玩法，小白快速突破1000/5000/10000粉丝（附教程）
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

## 产品详情

抖音探店团购达人是最适合普通人做的副业项目，未来1-3年仍是DY官方扶持的重要板块之一。

很多学员从“不知道在DY发探店视频能赚钱”到“知道在DY发探店视频能赚钱”，并且注册了新的账号。在网上搜索了大量跟探店起号相关的文章、课程，一顿暴学之后，开始拍摄剪辑发布第一个探店视频。

结果，视频发出去，情况不外乎是以下4种（如果你满足其中一种以上，这篇文章记得收藏反复看）：

发了几小时，播放量还是个位数；播放量卡在500内，100块DOU+跑完了，播放量也不涨了；流量不稳定，有时300-400，有时只有几十，还是熟人帮忙点的；有播放量、有评论，就是不+粉.....

然后开始怀疑：

是不是我的账号违规了？

因为我没有用4G发视频吗？

视频被限流了？

为啥别人随便发就几千个赞，我就2、3个？

要不要换个发布入口？

为什么投DOU+也没+粉？

然后坚持再发3、5个作品，播放量依旧卡在500上不去，粉丝量几十个，还有一半是垃圾粉。心态崩了，APP一卸载，不搞了不搞了。

这种情况很常见，几乎每一个新手做同城探店团购号都会遇到的“瓶颈期”。具体应该怎么突破，做一个能赚米的探店团购号呢？

首先，选对探店方式，突破1000粉丝不难

很多小白来咨询，问最多的就是：董老师，我这探店视频拍得不比别人差，为什么就是没流量、不+粉？

确实，很多做探店的新人视频都拍得特别好，但想要快速突破1000粉丝，核心是选店（也叫“选题策划”）

具体怎么选店，我在这支视频有详细讲解了3个选店必火技巧：

（省流量可以看这个总结）

1、同城信息盘点类视频比较容易火，比如推荐广州比打卡的3家恐怖密室2、从当地火爆的小吃街入手，小吃街可看作是地方IP3、结合DY本地心动餐厅榜、大Z点评榜找到排名靠前的店铺

选对店等于成功了80%，剩下的就是文案撰写、视频剪辑、DOU+辅助推流、账号运营、表现力训练（如果不涉及真人出镜，可以忽略）等等。

其次，1000粉是入门，5000粉是进阶

账号突破1000粉丝，即可开通团购带券功能。

这个阶段发视频带团购链接，有人下单购买团购券，你就能收获佣金（佣金比例视套餐而定，一般在3%-12%之间）这时就要着重思考：

怎样才能引导别人点进视频附带的链接，并且下单付款？

无非这3点：

1、有趣。探同一家店，但你的视频呈现跟别人的不一样，比如人设方面，别人是一个人探店，你是情侣/闺蜜/父女探店，再比如声音方面，别人用的是粤语，你用的是东北话。2、有用。同样是做探店，别人是哪家火就打卡哪家，你是不是可以做一个“针对性的合集”，专门选10元20元的小吃店，给用户筛选便宜又好吃的店。探店达人的本质是帮助用户解决问题，同时给他们提供多个选择方案。你的推荐越有用，就越能促进转发和收藏，增加互动率。3、有梗。探店视频文案中穿插一些带地域特色的方言/梗，或者是最新的网络流行用语，这是在语言上“埋梗”，同时可以在形象上打造“视觉锤”，比如穿东北碎花棉袄、戴一个丑青蛙头套等等，能从视觉上增加用户的记忆点。

怎样做一个自带“差异化”的探店团购号，我在这个视频里有详细介绍：

[【副业赚钱必看】普通人如何从0打造赚钱的同城探店号？（内含案例+分析）](#)

## [董亨利的视频](#)

### [. 925 播放](#)

最后，突破10000粉丝，拓展收益渠道

当你有5000粉丝，通过优化探店选题、视频质感、表现形式，粉丝能稳步增长，偶尔有2-3个上百万大热门的视频，一下就能带粉几千，成为官方认证的探店达人能增加IP背书。

有基础粉丝的情况下，持续更新优质视频，账号形成了“标签”，平台给予的流量和粉丝也会更加精准。

其实，账号有500粉丝就可以跟一些小商家进行资源置换，你给他拍一条视频推广，他给你买单。这种适用于非连锁的小商家。

但你有了2000+粉，流量稳定且有带货数据，商家会主动找上门，除了给你免单一个团购套餐，他还要以300-2000不等给你支付推广费。

有5000+粉的时候，基本上每月吃喝20顿“霸王餐”，且能赚取商家推广费 6000。

此外还有平台的带货佣金，我们看过不少素人千粉账号一条22秒的视频就赚了3000+佣金。

当你有10000粉丝时，团购带券和商家推广费虽然是一笔不小的收益，甚至能帮忙还上房贷车贷，但是，你还得坚持去探店、拍剪视频、运营账号，哪天你吃不动了、想不出文案了，这个收益就中断了。

流量和粉丝量始终是抖爸爸的，公yu转不到私yu，性质是跟打工没有差别，平台哪天政策大变天了，就跟裁员是一个道理。那要怎么办呢？

你可以把做号经验整理成课程，教那些想做本地探店号的个体/商家，赚的是培训费、1对1服务费，定价在几百到几千，甚至上万不等。

永远要记住2点：

- 1、流量掌握在自己手里，才是“主动赚米”，所有“被动赚米”的方式都不长远；
- 2、平台给你流量和粉丝的目的始终是“帮它留住用户，增加用户停留时间”，所以在做选题策划和文案输出时，要以“用户角度”思考，而不是停留在“自嗨”层面