

## DY招商团长怎么申请（代办服务）

产品名称	DY招商团长怎么申请（代办服务）
公司名称	西咸新区秦汉新城月梦淇百货店
价格	.00/件
规格参数	服务:招商团长代开通 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

今年douyin大力发展电商，直播带货如火如荼，这一块做得好的带货达人或商家，基本赚得盆满钵满。

如果普通人想从其中分一杯羹，不做带货达人不做商家也不开店，还是有办法的，可以做“douyin招商团长”。

douyin官方针对这块推出的“douyin招商团长”，目前叫精选联盟fuwushang。

这个团长，说白了，就是商家和达人之间的中间商，可以帮助商家找到带货达人，然后又帮带货达人找到合适的选品进行带货，终帮助商家tisheng商品销售额，团长赚的就是其中服务费。

身边认识一圈友小打小闹去做，一月至少赚了3万多。

这种项目基本赚的就是信息差的钱，不用囤货，不需要复杂运营手段，操作简单，风险低，而且这块处于红利阶段，官方大力扶持，赚的都是实打实的。

给大家讲讲douyin招商团长怎么运作和赚钱模式，感兴趣的朋友都可以看看~

一、douyin招商团长到底有多好做？

这块无非就是将卖家的产品推送到主播或达人面前，利用他们的带货能力与liuliang，为卖家推广并卖出产品，后主播获得佣金收益，卖家获取产品的盈利，而团长从中赚取服务费，基本属于三方共赢的合作。

团长好比于慧眼识高手，找到带货高手来卖产品，自己充当中间人。

这种中间商的服务费基本5-15%，帮卖家带的产品越多，达人卖的越多，自然赚的也更多。要是能手握一些稳定月赚几十万或上百万的主播，团长基本躺赚收益了，一旦爆单了，赚的也更多。

## 二、douyin招商团长怎么做？

### 1、douyin招商团长怎么申请

douyin招商团长申请，目前暂不接受0经验的人申请，只能是MCN机构或者有企业，才能申请开通团长权限，登陆“巨量百应”平台申请。

过，这个开通不难，具体如下：

1.MCN机构/基地，绑定达人的小店交易额汇总 100W。

2.相关团长经验，比如淘宝，京东，快手有一定的招商经验，需要上传截图证明。

3.如果不满足绑定达人小店GMV门槛，也没有相关团长经验，则提供相关公司介绍，主营业务模式，相关达人和商家资源，成功案例等，注册资本为 50万。

需要注意的是，驳回三次将无法申请入驻。

自己开通有困难的可以联系机构代开，下面这家，代开，不成功包退款！

当然，如果达不到上述条件要求，但也有野心想做的，还是有办法的，可以申请成为原始douyin招商团长的二级团长。

这种的话，可能就是帮团长做事，得到服务费可能相对没那么多，非常适合小白去尝试这个。

### 2、douyin招商团长具体怎么对接商家&达人

## 哪里找商家

### 1、团长招商广场招募

douyin招商团长拥有发起“招商团长”活动功能，发起活动后，所有开精选联盟的抖店商家都可以通过“商家后台-营销中心-精选联盟”看到你的活动详情，并将自己符合要求的商品提报给你。

团长可以自行挑选，然后把这些商品对接给匹配的达人进行售卖，并从中收取到服务费。

再者，通过douyin发布的一些活动可以看到一些商家群的联系方式，然后进入群里面找合适的商家。

### 2、混商家圈子

如果本身做这行业相关，可以参与一些线下商家之间饭局或找朋友推荐商家资源，还有就是混一些高端的相关社群，付费进入认识这类人脉进行合作。

这种更适合在行业有人脉资源的人，不太适合小白去混圈子，毕竟，不懂门路容易踩坑。

### 3、跨平台找商家或厂家

比如在快手，京东上面去找相关商家，或者专做快手主播做供应链产品的厂家，通过查询到他们公司找到联系方式，进行商讨合作。

这类就是整合渠道差与信息差，有的商家和厂家不一定有精力做其他平台，有人主动牵手去整合这块，自然是非常乐意的，主要看自己谈判技术。

### 4、1688或公众号等

一些大主播推的爆款产品，不少都能在1688上面找得到，而且价格更低廉，非常适合没渠道资源的小白去上面找。

再者，在百度贴吧、58同城、公众号等渠道，搜索招商团长商家等相关关键词，即可搜到相关招商团长商家信息，一般信息上面都会有联系方式，这种渠道大多数都是专做商家资源对接的中介商。

## 哪里找达人资源

## 1、团长后台找

在团长后台查找系统给你推荐的达人，或者参加一些douyin对接会，进行找达人。

在douyin广场，搜一些带货能力不错的带货达人，通过达人主页的联系方式或星图联系找他们，再者，看douyin直播间的带货榜单里面，找到带货能力不错的达人进行联系。

后，就是用一些直播低价包邮产品（5-9.9元包邮）去吸引达人或找达人联系，这种基本上达人很乐意主动去加你的。

## 2、直播基地拜访

可以去直播基地拜访，每个直播基地都有自家或入驻主播，然后进行商讨询问找合适的主播带货。

## 3、垂直社群找

通过一些自媒体或达人社群，主播垂直群，MCN机构找一些合适达人。

比如嗨推这种专做这块的社群，付费进群找合适的达人。再者，通过MCN机构朋友找到合适达人，这两种方式都是效率快的。

## 4、第三方数据平台找

通过飞瓜，抖查查，蝉妈妈等第三方数据平台查找，这些平台每天更新前的带货达人榜单，也能够看到不同分类的实时爆品，也可以看到同行产品数据，分类明确，指标都很细化，包括佣金比、销量、转化率、关联达人等。

## 对接商家与达人注意事项与建议

1、本身开公司的，有人力团队资源等支撑的，可以当做新项目试水。

比如分出三部分的人进行对接：专门找商家的BD、找达人的BD和验货商家产品与寄样给达人的人。

以量取胜，假设找的达人一场直播带货赚了5000，如果50个达人都带货了，也就是赚了25万，去掉该有的人工费用，剩下赚的都是纯利润的钱。

2、有些带货数据不错的大主播，带货是需要收坑位费的，这个需要提前与商家沟通好，是否愿意找收坑位费的主播，以免出现纠纷。

3、一般团长赚的是服务费，对接一些厂家时候，要谈好多少佣金给到达人及多少服务费给带自己，以免出现信息不对称，比如团长以为商家所说的25%全是佣金，但实际上，可能里面包含了服务费。

4、一旦与达人达成合作，进行直播带货时候，需要提前做好沟通与评估，比如达人带的产品爆单了，是否能及时安排好多的库存去承载直播间下单量。

5、douyin招商团长申请成功后，有90天的考核期，若期间带货单量少于 100单，就面临被取消团长权限资格。

在这一块上，对接事情可能会出现林林总总的情况，都是需要提前思考与安排好的。

#### 四、做douyin招商团长能赚多少钱？

团长发起的“招商活动”，当商家找到douyin招商团长对接达人带货，商家给出的费用是：达人的佣金+服务费。

所以，在巨量百应后台，【精选联盟】-【招商团长】-【我的招商】，发起招商活动时候，需要填写以下信息：

佣金率（必填项）：佣金率要求范围1%-50%（达人所赚佣金的部分，平台照常抽取10%的技术服务费）

服务费率（必填项）：服务费率要求范围0-40%（团长的服务费率达人是看不到的，团长所赚的服务费，平台会抽取10%的技术服务费）

佣金率这块，基本看商家能给出多少，可以看市面同类型产品的佣金率来挑选合适的商家。

再者，就是服务费率这块，毕竟填高了，商家不一定会选择你，市面上，这块服务费率是5-15%，高了看自身本事，毕竟，高了就优势不太明显了。

在这个招募过程，也需要填写：

活动标题和活动要求（必填项）：文案会对商家的展示，活动要求可以写详细一些，比如要求的商家类目、商家的体量、库存、DSR、是否是品牌等。

后，就是达人通过我们团长报名链接的产品推广，每带货一单团长就收取每一单的服务费。

举例：比如douyin上一款售价23.6元的护手霜，给到达人的佣金实际是30%，douyin招商团长的服务费是5%。

给到其中一个博主进行直播带货，直播关联场次是6次，带货订单量是2669，即销售额是62988.4元，团长赚取的钱是： $62988.4 * 5\%$ 服务费=3149.42元。

douyin总带货订单量是3988，即销售额是94116.8元，团长总赚取的钱是： $94116.8 * 5\%$ 服务费=4705.84元。

换言之，一款产品团长赚取的服务费为3000-5000元，假设按照douyin上多可创建50个活动，哪怕合作50款产品，按照活动周期59天内，按上述的服务费率来算，团长赚取的服务费就高达 $50 * 5000 = 25$ 万。

后，就是如果自身能力可以，可以找商家商讨要利润补贴，看自身本事与谈判能力。

比如团长给商家带货到一定量级，是否有额外的利润补贴，假设每卖出200万，商家补贴5%利润，也就是团长每卖出200万\*5%的利润补贴，即多赚取10万元。

## 五、总结

这一块项目，更适合有MCN机构合作经验或者懂供应链或者商家合作这块的人。

当前，douyin小店卖家有100万，但活跃的团长不足5000个，这一块目前进入做还是有红利所在，这种项目的钱越往后越不好赚。