

「科普」抖音招商团长入驻需要条件？

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 「科普」抖音招商团长入驻需要条件？ |
| 公司名称 | 泾河新城坤泽抖抖信息咨询服务部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 陕西省西咸新区泾河新城崇文镇孵化中心1号楼3层东南角35369 |
| 联系电话 | 13592595703 13592595703 |

产品详情

一、抖音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流量，为卖家推广并卖出产品，然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

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、抖音招商团长怎么做？

抖音招商团长具体怎么对接商家&达人

哪里找商家

a、团长招商广场招募

抖音招商团长拥有发起“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，通过抖音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。

b、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。

c、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。