

如何玩转抖音电商招商团长业务，抖音团长如何串联商家和达人？

产品名称	如何玩转抖音电商招商团长业务，抖音团长如何串联商家和达人？
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

联盟团长是人货撮合的中坚力量，连接商家和达人两端的第三方撮合服务商，促进货品和达人资源的优化配置。随着团长业务的不断增长，很多机构都希望能够入局，发挥自己的能量推动团长生态发展，让我们一起来看看如何能够成为团长、怎样能够快速起量玩转团长业务吧~

如何成为抖音招商团长？

一、准入门槛

通常，有商家或达人中任一资源即可入场，各类型机构均有成功转型经验，平台也会给予一系列的政策扶持，并提供深度运营帮扶。

满足以下条件的企业可以进行入驻申请：

MCN机构/基地，累计绑定达人的小店结算交易额汇总 \geq 100W；

有相关的团长经验，比如在其他电商平台有一定的招商经验，可上传截图；

如不满足上述条件，则需提供相关公司介绍，主营业务模式，相关达人和商家资源，成功案例等。(ps:如团队经调研，认为有做团长的潜力，可以申请走特批。)

二、权限申请

详细申请方式可参考：团长权限申请流程

首先完成百应机构后台的入驻，打开机构后台-【精选联盟】-【招商团长】-【立即申请】

申请团长权限，填写&上传材料

提交审核，审核通过后即可签署入驻协议

百应机构+招商团长代入驻欢迎咨询留言！

三、基础链路

如何玩转团长业务

成为好的联盟团长，基础能力包含商家运营能力及达人运营能力、进阶能力包含数据分析以及技术支持，能力模型越完善，团长的胜任力越高。

一、如何提升商品竞争力

1、团长业务货品现状

基于中腰达人特性及样品成本问题，当前团长主销商品类目为食品生鲜、智能家居、个护家清、美妆、母婴等，首先可自查货盘是否符合业务特点，但不代表经营其他类目无法成为团长。

很多团长目前存在一些误区，认为手上有品牌商品资源就可以做好团长业务，品牌商品的确具有一定背书作用，但不代表商品竞争力高，需要对比同类型商品，能够BD到足够有优势的价格及佣金，才能撬动更多达人带货。

2、招商选品关键动作

策略建议

意向商家BD

- 商家&产品筛选：

参考DSR数据筛选商家（可以根据实际情况，设置标准，eg.4.6分及以上）

调研商品过往客诉、差评率、退换货比率

- 建联商家：

多渠道搜集商家信息（eg.第三方数据平台或官方平台露出的商家信息），与意向商家建联

- 提升合作意向：

依靠达人资源撬动商家合作，阐明团长除基本的出单能力，还具备很强的寄样履约监管和商品推广能力

佣金&服务费谈判

- 佣金调研：

精选联盟或三方平台上查看意向商品或同类型产品的佣金情况，确保团长谈的佣金不低于商家定向计划开通佣金，才能保证达人对团长的信任和需求

- 适度浮动：

新产品或销量低的链接，可以要更高的佣金和服务费

品牌商品硬通货或者本身具有价格优势，对于团长和达人均有一定背书和引流作用的情况下可以接受较低佣金

- 服务费：

一般在3%-10%之间，有时服务费越高，商品更认可团长价值，配合度反而更好

可告知商家推品人员是有提成的，服务费高可提高推品的积极性和专注度，进而提高销量

商家关系维护

- 商品推广：

组织达人多平台（eg.抖音短视频）种草商家商品

帮助商家给达人短视频投流做推广，提高商品曝光率

- 信息同步：

预判流量和销量，同步给商家备货

及时向商家反馈分销进度

寄样管理

- 寄样审核：

通过查看达人粉丝量、带货数据（主营类目、特定品类带货频率）以及视频质量，帮助商家对达人进行筛选

商家拒绝寄样时，通过整盘数据向商家说明寄样带来的销量，而不要着眼于当下寄出的样品数量。同时，说明寄样后，团长监管达人履约的机制

- 履约监管：

跟踪寄样的物流信息

督促达人收样后拍视频或直播带货

3、团队搭建showcase

好的商品资源是团长的核心竞争力之一。想要谈到价格机制有竞争力的商品，需要搭建起一个能力全面、资源丰富、掌握洽谈技巧的商务团队。参考目前头部团长经验，团长可根据自身业务发展规模与规划，搭建商家运营团队。

主要职责

胜任力

薪酬（底薪+提成模式）

商家拓展岗

意向商家BD | 佣金&服务费谈判

洽谈技巧、数据分析能力

建议基础岗位放到2、3线城市控制人力成本

商家服务岗

商家关系维护 | 寄样审核&跟踪

情商、沟通能力

二、如何积累优质达人资源

1、达人分布现状

目前中腰达人（月结算GMV<50W）对团长需求度高，也是团长商品动销的主力人群，良好的团长业务发展应该建立完善的达人矩阵，与部分头部达人建立持续的合作关系，把注意力放在建联并维护更多中腰达人，才能提高团长的核心竞争力。

2、达人运营关键动作

达人建联

· 目标达人定位：

根据达人等级、主营品类、历史销量、调性以及视频质量筛选目标达人

(不建议执着于头部达人，排期长、竞争大；发展中腰部有一定带货能力但缺乏商品资源的达人)

· 建联渠道：

充分利用各类社群以及平台【达人广场】等资源了解达人基础数据，获取目标达人联系方式

与MCN机构或达人培训机构合作，批量与达人建联

· 建立达人库：

基于抖音流量特点，建议目标与1000+达人建立稳定合作，能够减弱整体产出波动

搭建操作台（至少是可多人协作的线上文档），及时录入新建联的达人信息，并实时更新对接阶段（eg. 已加微信、已推商品A），避免工作人员重复打扰或信息差的存在

· 合作意向：

向达人阐明团长不会损害达人利益（不低于定向佣金）

通过展示团长资源优势（商品价格优势、实时数据分析）、服务能力（商品推荐、客服客诉、场地和团队的提供）让达人认可团长生态以及团长的价值，达成稳定合作

商品定向推荐

· 达人分类：

根据达人主营品类以及其短视频内容方向进行分类（eg. 宝妈，美女网红，健身运动等），建立不同方向的群组

根据达人历史销售数据以及粉丝数量进行分级运营

· 定向推荐：

关注目标垂类的优质账号（尤其是目标等级的达人），跟热点商品，推荐给对应群组

根据达人等级和调性推荐商品，头部达人可以推一些高客单价的品牌商品，腰尾达人多推一些有价格优势的白牌商品

了解达人粉丝画像，通过数据分析目标人群喜好，推荐

· 周期性因素：

抓时间节点，关注季节和节日（例如：夏季防晒产品、七夕礼品、中秋月饼礼盒等）

参考活动周期，在活动期间借助官方补贴和流量重点发力

1v1精细化服务

· 带货技巧：

实时监测短视频流量，适时引导达人开播

提供手卡、直播脚本、提示规避违禁话术

指导达人带货（包括但不限于节奏、排品等技巧）引流，快速沉淀优质粉丝，完成等级跃升

提醒达人确定链接，认准【团长】标签

· 组货&专场：

根据达人粉丝画像及人设，提供组货（引流款+趋势款

参考目前头部团长成功经验，想要做好达人运营工作，可以将工作进行拆分，设置【达人运营岗】和【达人管家】两个岗位。在开展团长业务初期，团队规模小的时候，可以只设置一个岗位负责整体达人运营工作。逐渐扩大达人合作规模后，可以继续细拆岗位，设置【客服岗】、【运营岗】、【管家岗】和【导师岗】。对于能力要求相对较低的岗位可以考虑放在二、三线城市，一方面节省人力成本，另一方面可以避免因员工跳槽带来的信息泄漏。

达人运营岗

建联达人 | 达人分级分类 |

商品推荐 | 收样开播跟踪

社群运营经验、沟通能力、情绪管理

达人管家

1v1精细化服务 | 达人培养 |

组货&专场

数据敏感度、组织能力、沟通能力

三、借助平台扶持

1、服务费减免

平台已于2021年7月2日起减免技术服务费（减免前向团长征收10%技术服务费，目前减免期限为半年），团长可以利用平台扶持政策，降低入场成本，快速起量、稳定增长。

2、平台资源助力

商品资源：

为帮扶商品侧较为薄弱的团长，平台搭建了团长选品池团长渠道共建商品-团长选品池，补充团长货盘，团长可在其中选择商品，联系对接的运营同学与商家建联。此外，针对头部团长，平台可根据团长需求，提供线下商家-团长建联搭桥。

达人资源：

平台目前已上线【达人广场】，团长可在其中筛选，自行建联达人。此外，平台会向优质（体量大、达人服务能力得到官方认可）的团长提供达人清单，帮助团长解决达人侧问题。快速开通抖音招商团长欢

迎咨询留言！