

现在的电商代运营究竟靠不靠谱，是否应该选择代运营

产品名称	现在的电商代运营究竟靠不靠谱，是否应该选择代运营
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

今天又来给大家讲代运营。为什么呢，就因为我看了篇文章下的评论，有很多是“代运营是pian子”“傻瓜才选代运营”之类的话；说实话，看得我有点心酸！我无意把这个行业洗白，毕竟这个行业很大，pian什么的确实存在、甚至很常见！林子大了什么鸟都有。

代运营低门槛造成的鱼龙混杂

由于电商的火爆加之行业门槛低，出现了大量的代运营公司。许多小型公司的出现，也搅乱了原有的市场秩序。由于准入门槛低，几个人就可以组成一个“班子”切入市场，代运营经营成本主要来自于房租、人工、平台服务费三块，理论上投资10万元即可开始前期运作。不专业的团队导致许多虚假宣传，夸大服务效果的情况。比如一家代运营服务公司向你保证100万的产品销量，收了服务费后却无法达到之前保证的销量。或者帮卖家花了很长时间建起店铺，但是流量非常冷清，销量寥寥。更有甚者，某些小的代运营者，拿了品牌商几个月的佣金后，跑路玩消失。此外，不专业的代运营对品牌来讲处于不可控状态，比如买家在线咨询某品牌情况，如果客服或售后不熟悉或不尽心，很可能让买家遭遇不好的用户体验，那么将对品牌造成很大伤害。

这样的代运营公司数量不少，给很多商家造成代运营公司都是pian子的错觉，其实真正好的代运营公司并不是那么容易让你遇见。简单来说，好的代运营公司还轮不到你来审核他们，倒是他们来审核你……所以不要一竿子打死一群人。

对于传统企业来说，代运营是一个很好的选择

对于传统企业来说，进入电商行业面临的问题：自建电商试错成本很高，团队和成本变动大。自建团队年亏本是很正常的，交给代运营公司可以节省成本，降低风险。

1、团队。自建团队比较困难，人员配合和团队培养是一个长期过程；

- 2、成本。一方面是对电商行业不了解，经验不足做无用功，另一方面是人员变动耗费大；
- 3、资源。包括广告资源和人力资源，由于和各平台的类目小二不熟悉，资源争取不到；
- 4、产品及供应。不了解线上客户的习惯和消费的周期，做不好产品的上新活动；

再加上传统企业有其供应链、产品质量把控等优势，线上渠道可以很好地利用线下以及传统渠道的资源。所以对于传统企业，代运营是个既能规避风险又能扬长避短的选择。

代运营公司有点能做上市

今年上半年，一间叫某尊的代运营公司在纳斯达克上市了。作为一间代运营公司的龙头，某尊先后与不同的品牌合作，这些品牌涵盖了不同的领域，包括服装、家电、电子产品、家居产品、化妆品、快速消费品、保险和汽车。其中包括许多业内领先的先的品牌，比如耐克、微软、哈根达斯、zara和宏碁等。

某尊公司是一家集电商运营及电商服务为一体的公司，公司主要为品牌提供网站建设、线上推广、线上运营、IT及仓储物流服务、客服等全方位解决方案。主要为品牌提供各平台的旗舰店、以及品牌官方网站的运营及服务。其核心在于团队多年来在电商运营方面积累的经验，比品牌更懂用户的网购行为、能更高效的运营网络营销工具、更高效提供一体化的解决方案。这就是一间良好的代运营公司所能提供的价值！但是，这些大型的专业领域的代运营公司一般做的是品牌商，服务费用动则上百万的，一般品牌服务费用在300-400万左右，对于中小型企业、中小卖家来说这类不适合！

那么中小卖家该不该选择代运营呢？

某尊公司所针对的就是大公司、大品牌，那么中小卖家究竟该不该选择代运营，这当然因人而异，现在淘宝规则时常变动，推广、运营、爆品设定等工作越来越专业化和固定化，卖家想在不花钱或者少花钱的情况下获得淘宝的免费流量，就需要有经验的人来对店铺进行系统的规划与运营。这些对于中小型卖家来说，都是一个很高的门槛，所以寻找一家靠谱的代运营公司是看起来比较容易的选择。

小的专业领域的代运营公司，具有成熟的运营团队，有案例，有技术，大多数是技术起家的团队。都是一群各大优质店铺的运营总监组合的创业型运营，这类正规一些的代运营公司普遍的收费模式都是按照基础服务费+业绩提成来做。很多老板是不愿意出这个基础服务费的，我想这类人还是抱着侥幸心理。他们的基础服务费是基本的团队运作，这类公司真正的盈利是店铺起来以后的提成。所以这个相对来说是合理的，和客户进行利益绑定。

这类公司和走量的不一样，他们是走质的。他们是对店铺深耕细作，手上少数店铺，但是每一个都发展很好，他们也会对客户的店铺和产品进行选择。这类公司较有实力的可能还会自备仓储，那么这类公司可以说是比较优质的。pian子公司是不会付出这么大精力和成本来做的。马云说：这年头说做事不要钱的人都是pian子。但是他同样也说过：这年头只认钱的人只适合谈钱，因为他只认识钱。

代运营这个行业中，市面上哪些把效果吹得天花乱坠的公司，什么保证销量、保证效果、只要提点、按照效果付费、不要基础服务费等等，相信各位老板朋友已经信了，然后合作后普遍被坑只能说代运营不靠谱。业内这样的公司是成功的，因为赚了很多钱。他们利用了人性的弱点：贪小便宜，太精明，侥幸心理，零和思维。

中小卖家代运营自评

- 1、品牌以及用户：你的网店是否有着一知名度以及一定忠诚度的用户？或者说品牌是否能独特魅力？

2、产品质量：产品质量一定要落实在中小卖家自己身上，不管你有没有把控产品质量的能力，所以你是否对自己的产品的质量有信心？

3、库存以及供应链：对于自己产品的货源供应链你是否有信心？

对于以上三点倘若你对自己网店没信心，我觉得这并不适合交给代运营做，倘若在这种情况下你交给代运营公司做而且他们有着很吸引人的承诺，那么我能说这并不是专业的代运营公司，而且极有可能是忽悠或者是pian子。

个人认为代运营对于中小卖家来说，可以一种缺少资源情况下的选择，每个小网店、小企业、小品牌都会有不同的性格特点，把自己良好的性感特点发挥出来，这就是一个店甚至一个品牌的天然竞争力，假如中小卖家想做大做强做出名，必然要从真枪实干中挖掘自己的竞争力！

当然，核心一点是，代运营有代运营的价值，不要这么容易就消极的看待每一个行业。

威海缘爱教育信息咨询有限公司专注于短视频与直播KOL运营业务，目前在职员工200余人，团队核心员工均来自于百度、阿里、今日头条、抖音、腾讯等大型互联网公司。同时也是短视频从业者与创造者，商业模式领先同行；到目前缘爱教育服务电商客户已经超过2000家，合作签约达人已达到15000人，产品爆单案例举不胜举。

威海缘爱教育一直对短视频和直播有着深刻的了解，公司旗下开发的缘爱短视频平台，也是解决了行业长期存在的痛点，有效的提高了客户的ROI，也让KOL能快速变现；从网红分析、网红选择、产品寄样、视频拍摄、视频传播、数据分析等一系列过程都在威海缘爱平台完成；同时威海缘爱平台能促使KOL更专注于内容创作；迄今威海缘爱合作客户类目为：家居家装、新奇特、图书教育、精品女装、潮流男装、美妆个护、宠物用品、食品饮料、母婴用品、运动户外、鞋靴箱包、汽车用品、3C数码等等。