

飞猫互联app开发（惠见wifi码、现成系统、星网wifi码）

产品名称	飞猫互联app开发（惠见wifi码、现成系统、星网wifi码）
公司名称	一讯网推6部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	黄埔区天银软件园B6栋9层906号
联系电话	13825130039 13242718635

产品详情

飞猫互联app开发（惠见wifi码、星网wifi码、现成系统）、飞猫互联小程序开发、yixun-apr168、飞猫互联系统开发、飞猫互联软件开发、飞猫互联平台搭建、飞猫互联技术开发

连接一次单词次收益大概是2毛4左右

关于虽然单次的收益不高，但这是按照人头来计算的。我们可以简单的计算一下，假如每个店每天有50位消费者，那么每天就有9至10块钱的收益。如果你帮助了10个20个商家去完成wifi账号密码升级的话，每天的收益不就有90至200块了吗？如果想要有更高的收益，我们只需要找更多的商家帮他们完成升级，或者尽可能的去寻找一些客流量较大的消费场所。并且在这个过程中，双方基本没有什么成本的投入，所有的广告收益都可以作为你的纯利润。到这里可能就有问题了，这个广告费是由谁来出呢？品牌商如果不对接广告主或者没有新的广告主投资，那么这件事情是不是就做不成了？

所以这点大家可以放心，互联网大厂会有属于自己对接广告主的平台。想要在这些互联网大厂app上投放的广告主是很多的。以我们了解的这个飞猫为例，因为消费者扫码的这个动作是从里进行的，所以他们也就和官方的广告平台进行了合作。当用户通过扫码链接wifi之后，就能看到投放的广告，增加品牌的曝

光，重点来了，普通人应该怎么参与到这件事情当中呢？很简单，在帮助商家升级wifi的时候，我们先需要设置一个分佣的比例，这样商家才会更配合的让你升级，毕竟谁都不会跟钱过不去。扫码注册之后，能看到一个非常简洁的小程序操作界面，一个是查看收益，一个就是帮助商家生成小程序码的选项。设置好了之后，由商家来扫描你的邀请码，并注册之后点击小程序的第一个选项，输入自己wifi的账号、密码以及店名，就可以生成一个专属的wifi小程序码之后打印出来替换掉之前已有账号密码的贴纸就行了。除去现场打印之外，品牌商还设计了一个wifi空码的模式，能够帮助我们在推广的时候少跑一次。

按照常规的流程，商家扫你的邀请码，注册到你的下级团队之后，用商家的手机在小程序后台创建wifi。创建完wifi之后保存生成的二维码，我们再去打印贴在墙上，也就是需要跑两趟。为了解决这个问题，方便地推人员作业，品牌上就推出了空码。简单来说就是空白的小程序码里面没有储存wifi信息，可以理解为一个空盒子。我们提前打印好空白码，再拿去店里商家注册完后台之后，再用商家的扫这个空码，把wifi信息填进去，贴墙上就行。不过这个空码只能跟飞猫购买，背面带粘胶的防水款。看上去流程还是比较简单的，就是让商家扫码注册。

然后填写wifi账号密码的信息，我们再把二维码张贴在座位上或者包间内就可以了。就是走个流程，看看我们在寻找商家的时候是怎么聊的。其实我们在出去推广这个wifi的时候，就是以免费升级为主，告知老板广告都是官方的，不会出现什么黄赌毒的内容，还要了解老板的特性。例如这个小门店是个男老板，可以告诉他这个wifi升级了之后，不会对消费者产生任何影响，他们只要扫码就能连接wifi，很方便。其次是这个是可以帮助他赚钱的，每天赚一包十来块的烟钱，应该没什么问题。

进门的时候，我们可以先问老板在不在。一般这个时候员工或者老板就会问你干什么，这也能理解，现在推销的那么多小门店生存下去都不容易了，警惕性也都很高。我们可以跟店员或者老板讲，这一次，我们不是推销产品的，展示一下已经打印出来的小程序码，告诉他们是帮助他们把门店的wifi升级成扫码的，不需要任何的费用。完成之后，把这个码贴在墙上或者桌子上都可以。用户来了，看着美观又方便，也显得咱们店很高级。一般讲明之后，对方就会有心思跟你继续聊下去了。毕竟现在哪家门店不给顾客提供wifi呢？之后我们可以简单的讲一下操作流程。如果商家问到消费者链接广告的问题，我们一定要跟商家讲明白。品牌方对接的都是大厂的广告，在广告内容上都是常规的营销，广告绝对不会出现违法违规的内容。以调查员对接的品牌来说，顾客扫码过程中。

在这个互联网如此盛行时代，流量就等于金钱，不少商品其实没有什么特别之处，和同类商品基本是没有太大的区别，但却可以成为网红商品，获得大家的吹捧。其实主要靠的就是流量，商家在推广上花了

功夫，自然可以收到效益。wifi扫码项目同样是这个道理，wifi扫码项目可以通过顾客的扫码连wifi获得大规模的流量，由此转换成资金的可能性就非常之多了。