

固定资产管理系统开发任务小程序源码搭建现成案例

产品名称	固定资产管理系统开发任务小程序源码搭建现成案例
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	漫云科技:任务系统开发 app开发:定制开发 任务系统开发:快速搭建
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

一：价值 小白在渠道眼里创造不了太多价值，一手甲方也不喜欢要小白，小白也不懂怎么做单。 比如说渠道方，不管是平台还是群，负责收单的客服，其实都很少，利润并不足以支撑养那么多带单员。大家可以看看我上面发的那两个渠道，基本上单子价格有差异也就1到2块，其实放单渠道，利润只有1到2块钱一单。如果吃得太狠，根本没人会跟他们合作，因为出量，主要还是靠圈子里面的一批人，这一批人都是老油条，都有很多的渠道，你价格低数据反馈差，后面根本没人愿意跟着做。小白，首先点，量起不来，而且不会做单，第二，合格率做出来很差。利润1到2块的前提是这一单合格的才行，不合格的话是没有利润的。基本上渠道方客服每天负责收单反馈这些已经很忙，换位思考一下，如果小白做一

单就一堆的问题，换做你是渠道方，对于没量该不会的小白，你会怎么做呢？

二：

小白不知道什么是合格，什么是不合格，如果不合格，你就是故意吃数据。

小白对于数据这一块儿不懂，就比如平安证券限三，开出资金号不代表合格，你还得登录资金号，去一下沪A才行，还必须工作日三点钟以前。有时候跟小白讲这些道理，毫无意义。有很多渠道，对于合格率比较差的，甚至不愿意放单，跟别提纯小白了。还有三方存管失败，绑定银行卡的时候，就算银行卡预留手机号不一致，也能开出资金号，但是开出来就会提示三方存管失败，这样也是不合格的。再说说立返的，麦克无数据，麦克

这东西也不能说吃数据，毕竟谁都要赚钱的，按要求做也是合格的，但是粗心大意就很容易导致不合格，具体的我也不太好说，这东西都是大家默认的规则。还有就是结算问题，小白喜欢整天催数据，出了数据肯定是时间反

馈的，没出的话再怎么催也没用。小白完全不知道主动权在谁手里，催得多了，遇到有的渠道商，直接反馈全都不合格，你能有什么办法呢？数据

反馈不合格，谁心里都不舒服，关键是没有吃数据，被别人认为吃数据，你会怎么想呢？App拉新渠道所谓的一手平台，本质是什么？其实很

简单，就像我上面发的那两个渠道，只是他们以群的方式在运营，针对的基本上都是做拉新充场的同行，赚钱主要是靠走量。而外面收加盟的所谓

一手平台，其实也可以理解为也是群，只是多开发了一个App，把群里面的任务打包放到平台上面而已，赚钱主要靠的是收取加盟费。App平台不代

表比群之内的更靠谱更厉害，其实两者本质都是一样的，没有这些群，就没有

这些app，拉新行业存在太久了，比如充场，最开始就是以群的形式网推，后面是因为证券类的根本不适合网推，所以转成的线下充场。现在还有很多充场工作室不做证券，个原因是结算周期，最主要的原因还是因为不会操作，甚至一些App平台和群，虽然他们在放这些任务，但是实际上他们自己也都不会操作，纯粹的就是靠手里握着的渠道来赚钱的，每个这种或者App都有教新手的文档，但是只是跟你说限三不限三，限卡不限卡，并不会说风险测评，三方存管这些东西，因为这些东西没长时间的实操根本就不懂，一切经验都是需要慢慢摸索的。特别多的人问渠道怎么找，各种求带等等。有句话也可以引用一下，我有故事你有酒吗？你有酒吗？你如果有酒，你想听什么故事，都会有人跟你讲的。（事实就是假酒和酒托是真的多，越往后，有故事的人会越少）其实渠道真的是特别多，不管是付费还是免费的，你都得先问问自己，拿到渠道了，自己会不会做，能不能做出量，能否给自己创造价值的同时也给对方创造价值？自己赚的肯定是要比渠道那边赚得多，关键是自己能赚到吗？最后，渠道怎么找呢？其实很难，没在圈子里面的人很难找到，不管是App平台还是群（收加盟类型的除外）。真的想找渠道，只能乱撞，瞎猫碰到死耗子，包括一些已经从事拉新充场几年的工作室，可能上游渠道也只有那么一家，都是属于很正常的情况。

[固定资产管理系统开发任务任务派遣源码交付一站式服务](#)