

# 代运营有哪些坑已经入坑了的果断退款

产品名称	代运营有哪些坑已经入坑了的果断退款
公司名称	武汉臻诚源法律咨询服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	洪山区高新大道116号长航蓝晶国际
联系电话	13277951809

## 产品详情

有些代运营公司更有一套，坑人都要弯弯绕绕的，它是这样规定的：先收3个月运营费，一年业绩做不到500万，全额退款，收了钱以后就只是上上产品，优化标题，三个月到期，也无所谓，因为签的是年度合同，卖家不把下一个季度的运营费给到，就算是违约，不是他做不到500万。

代运营有其存在合理性，但仍需沉淀

近年，由于一些不良的代运营公司只图赚快钱，因此造成了许多如上文一样让人无法接受的情况，而“跨境电商代运营”的名声也并不好。提及“代运营”，很多卖家的反应就是“韭菜”。当被问及是否考虑找代运营来管理自己的账号时，更是连连摇头，甚至恨不得调动全身细胞来拒绝。

难道代运营就那么不堪？

事实上，代运营的存在有其合理性，同时也符合商业本质的逻辑。

都说代运营的存在都是用来坑工厂的，但反观外贸工厂现状和痛点，确实对代运营有一定的需求。

近年，传统外贸困局不断，订单量下滑严重。为打开新销售渠道，外贸工厂转型跨境电商的呼声越来越高。很多人认为，工厂坐拥现成的供应链资源，做跨境电商简直是信手拈来，然而现实却是大多数工厂做跨境电商都做得不好。

有行业卖家指出其中问题时说：“因为以前做外贸的模式是，工厂先接到客户的需求，再按照客户要求要求进行生产，再按客户的要求交货，流程比较简单，但跨境电商B2C是零售，面对的是终端消费者，不仅要根据市场需求和竞争情况进行产品开发，还要在电商平台和社交平台上做好持续的营销推广，这些对于工厂来说实在是太难了。”

在这一情况下，代运营正好可以解决外贸工厂的痛点。

但现在矛盾点在于如今的代运营模式重点仍在于“代”字，代运营公司和外贸工厂双方的风险和利益是不对等的。可以说，目前的代运营模式下，所有风险都是工厂来承担。货是工厂压货，营销费用是工厂

出，工厂每年还要给代运营公司好几万甚至几十万的服务费。可能店铺没做起来，工厂亏得一塌糊涂，但是代运营公司服务费、销售提点，照收不误。

此前行业热议某跨境大卖也加入了“代运营”的行列，更侧面反映了这一模式的可行性。但综合来看，目前的代运营市场鱼龙混杂，未来走向规范化仍需一些时间和积淀，同时对这一模式进行优化，让工厂和代运营双方互补，互惠互利，也是一件值得思考的事情。

### 学会四招，避开不靠谱代运营

目前代运营模式仍有待完善，但又有这方面的需求，如何避坑？某行业论坛上，贴主“haijoe523”给出了相关建议，现在小编整理如下：

一、新公司。成立时间1-2年的，尽量不要考虑，一是经验和资源都不够丰富，亚马逊一个经营周期也要一年。另外有可能是来蹭热度赚快钱的。

二、吹牛的。什么都不问，就说可以做，可以赚钱。承诺能做100万、200万的，基本上都是忽悠的。还有些声称自己在海外有多少个海外仓。要建立自己的仓储系统，费用十分高昂，代运营没有这个实力。

三、收费特别低的。一年3万、4万服务费，一个人的工资一年都不够，再扣除销售人员的奖金，真正能投入到运营的钱少之又少，怎么可能运营好。

四、不给看案例的。真正在做亚马逊的，总可以拿出几个账号给客户看他们实际操作的情况。完全不给看案例的，要留个心。