

分享能赚钱的返利APP软件-漫云科技-解决方案快速上线一站式服务

产品名称	分享能赚钱的返利APP软件-漫云科技-解决方案快速上线一站式服务
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:抖音返利系统开发 抖音返利:定制开发 抖音返利app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

各位村民好，我是村长。这个国庆假期里发现许多朋友都没闲着，朋友圈出现了人在许多推广各种抖音分销的平台，比如热度星选、乐买买等等。村长在国庆节前就写过一篇关于抖音分销的文章，另外刚好今天有位朋友入职了热度星选。抖音分销不长久 所以，在此再和大家简单聊聊，关于抖音分销这件事情的底层核心，尤其是对想做代理业务的朋友来说的。 01

分销的本质没变

从14、15年的微商，到18、19年的淘客，以及20、21年的社群团购，本质上都是中小代理分销。

都是平台方对接商品，设置多级佣金，然后招募中小代理进行推广、销售。

所以不管平台如何更换，也不管是货架电商、社区电商、短/直播电商，本质都是卖货，然后赚佣金。

但是人招不进来，货物卖不出去，想赚钱，都和你没有任何关系。 02 裂变能力是核心

想做代理业务，对于代理团队长来说，*核心的就是裂变能力。

不会选品没关系，不会培训也没关系，因为只要你把下级招募进来，平台自然都会帮你做。

营销素材、选品、培训等等，这些许多平台和头部代理团队长，都已经轻车熟路了。

*重要的是，你自己能不能发展下级代理、自购消费者。

能不能再次号召你的七大姑八大姨，还有同事、同学再来注册一遍。

代理模式就是赚消费者自购的返利和层层代理的佣金。 03 分销平台的秘籍

目前传统淘客代理APP做抖音分销的还不算多，尤其是独立搞小程序或者APP的。 但因为这个业务没有技术含量，就像各大淘客代理app接外卖、电影等平台接口一样，相信到2023年年中，会有十几个类似的抖音分销平台冒出来。 村长已经关注到了，像粉象、花生日记、好省、高佣等都有在筹备和内测了，尤其是好省的乐买买*近对接了几个大的代理在推广。

对于平台来说，目的当然是想找增量，尤其是被短、直播吸引走的一部分市场。

那么想在短期里面有增长，其实还是看谁能熬下去。

其一是做基础的拉新补贴，一个新用户注册能不能获得免单等福利。 听说抖音马上要出抖音优惠券和抖礼金，从而对比淘宝的优惠券和淘礼金，这样的确方便第三方做拉新补贴。 其二是给足佣金激励，一旦三五家头部的淘客app入局，那么在产品、功能相似的情况，比拼的就是佣金的多少了。

以前做淘客代理app的时候，平台自身留下的是很少的，6-10个点，剩下都给代理做奖励了。

现在刚开始，新的抖音分销平台想获客也得这么做。 04 平台的招商能力

之前就说过，抖音的商品资源和淘宝是没法比的。你在淘宝上看到的产品，几乎都能在淘客渠道找到优惠券或者佣金返利，包括各种知名品牌的数码、家电。

但在抖音平台上，如何满足用户想占便宜的心理，真的能够被搜索到，这才是核心。

这对抖音和分销平台来说都是考验，否则用户找两次都没有产品优惠和返利，就很难再被了。

当然了，分销平台的招商能力，也决定了平台的利润空间和和在抖音的长久性。 05

做app势在必行

既然要搞代理模式，还要大搞特搞，那么分销、佣金制度上肯定是要打擦边球的。

包括旗下的代理在宣传的时候，也一定会存在夸大的行为。

所以不管好省、粉象、热度等平台，都要做独立的app。

因为至少在这里，被用户大量投诉，就会有巨大的风险。

比如乐买买小程序这几天就间歇性的出现分享功能被限制的情况。

那么一旦要做app的推广，整体成本和难度就要增加了。

那很多人就会说了，为什么好省不直接在app上放个抖音分销的入口呢?省去了很多麻烦。

技术上可行，好省等app也有一个小区域。但从整体的推广，平台各方面关系处理，代理整理

、分销机制、奖励设置等方面考虑，独立app其实是比较好的选择。 06

抖音的态度琢磨不定 淘宝的分销会被取消嘛?

当然不会!尤其是在当下京东、拼多多、快手、抖音等平台的夹击下，淘客的业务反而更加重视。

所以，选择淘宝的稳定性会更大，尽管这几年业务受到了巨大冲击，但还能赚到钱。

那么抖客稳定吗? 这还真的不好说。

大家想想这几年，快手、抖音纷纷切断有赞、淘宝、京东等第三方外部的接，扶持自建的电商平台。

那么抖客的使命是持续性的还是短暂性的?

这一点，如果得不到一个确定性的，那么抖音分销的业务就会变得模糊不定。

想赚一波短钱是可以的，但是长期来说，需要思考清楚，要花多大力气、人脉、资源去做这件事情。

而且再次说一下，目前来看，所有的分销业务都逃不过。

那么大家再回想这一两年，朋友圈发淘客优惠券的还很多吗?代理积极性还在吗?

还有，之前一直强调的，朋友圈的营销内容折叠力度再次加大，这对抖音分销也是有限制的。

对于大玩家来说，现在依然有钱赚，不管是淘客还是抖客。

但对于个人来说，小团长来说，自己就要考虑好。其他涉及到用户习惯，平台对导购内容的容忍度等，大家再去看看村长之前写的文章即可。抖音分销不长久