

智享生活本地生活服务商系统介绍及项目前景盈利

产品名称	智享生活本地生活服务商系统介绍及项目前景盈利
公司名称	襄阳紫珊瑚科技有限公司
价格	156.00/件
规格参数	智享本地生活:套 鲟客软件:套
公司地址	湖北省襄阳市谷城县城关镇北辰大道锦绣国际三号楼（住所申报）（注册地址）
联系电话	13410684042

产品详情

好的项目就是所有参与者都有利润可言。对于合作商，赚取的是商家的未来流水。对于商家，签约后享受到了合作商的服务，为其带来了客流量。对于达人，各个城市都有达人群体，无论是知道还是不知道刷抖音的时候刷到过探店视频，达人也可以抽佣有收益。对于消费者，团购肯定比线下直接消费便宜。

所以

合作商：流水抽佣

商家：各流量，订单量

达人：抽佣，赚外快

消费者：省钱

抖音来客独立出来，就说明抖音把本地生活这块单独拿出来做了，而我们是具有资质的抖音本地生活服务商，通俗来讲，你也可以把本地生活服务商理解为记账本。

把商家和产品做一个精细化管理，不存在找商家结算等麻烦。这就是智享生活系统的真正目的。抖音本地生活服务商咨询王经理134—1068—4042

商家使用抖音团购的优势有哪些？

一：流量充足

短视频用户超过10亿，日均吸引1.25亿受众群体

二. 抖音智能推荐

短视频推动机制将会将商家带有团购的视频推广到目标用户的手机上，实现获客。

三. 视觉营销

商家可以通过短视频，直播的方式来做团购的带货营销，只管让消费者可以足不出户感受到门店的场景，刺激消费。

四. 线上线下结合

用户线上下单，对流量形成转化，线下引流到门店核销体验。

本地生活服务商的赢利点在哪里？

1. 团购的抽佣收益

把商家服务好，这个收益是长期的收益只要把商家的抖音账号绑到我们的后台，商家就无法单方面解绑，只要发这个后台里面产生任何交易，服务商一直可以赚取这个佣金，这个收益到后期就是翻倍式增长。

2. 达人探店撮合式收益

商家入驻团购之后，是需要推广的，这个时候我们可以向商家收取达人撮合费用，其实商家也可以自己找达人，为什么要把这个钱给到商家呢？这个一个信息资源差时代，商家自己找达人是比较贵的，容易走弯路，服务商具有统筹达人的经验和达人库的资源，所以说我们找达人更便宜，更，所有的商家都迫切需要有能力服务商帮助商家统筹达人卖团购，商家只愿意为结果买单。

3. 达人的孵化收益

孵化达人是一个非常大的利润板块，加上现在疫情的原因，所有的人都想做副业，我们可以培养素人成为我们公司的探店达人，一个是收费500·1000不等，这个收益是一举两得，前期培训赚钱，后期达人接单我们照样可以赚钱。

4. 商家企业号代运营

所有的商家都是非常认可抖音营销的趋势，但是只能依附达人探店和达人帮忙发视频商家缺乏自运营的能力，这时候我们可以承接企业号代运营。当然服务商要要做这个收益，就需要有拍摄脚本和剪辑能力的。

5. 直播团购的收益

本地生活的直播是官方大力扶持的一个板块，只要你开播就有流量，带货能力比达人还快。

做本地生活服务商有什么前景？

个：是企业号设计服务页面装修包含头图的设计商家相册商品展示，因为商家自身对企业号运营和装修不了解，大家可以去帮助商家完成页面装修，同时收取相应的服务费，可根据不同服务进行收费，具体的服务内容与交付的标准，以商家沟通洽谈为准。

第二个：就是团购组品策划，视频团购，推广视频拍摄剪辑服务达人推广服务。

第三个：就是团购产品的抽佣，商家商品从视频呈现，种早到完成转化中间需要视频的制作，团购的组品，团购上架以及视频推广。这些对于商家来说，都不是他们所熟知的领域，运营方可以分别对相应环节提供服务和收取服务费。一般服务的整体报价在1000元以上。团购产品的抽佣在10%，可根据不同商品商家的服务进行合理的收费。

第四个：是商家代运营账号，托管管理服务费，团购转化抽佣，为商家提供代运营服务，可以包含的内容比较广泛，例如，员工的账号培训内容制作文案，生产，拍摄，剪辑活动策划，直播运营服务，企业号张芬等等。与商家的代运营合作，通常以阶段性收费，比如一个月一个季度一年，根据服务内容和周期进行定价。当然，本地生活的市场玩法还有很多，每个团队的服务内容配置也都不同。抖音本地生活服务商咨询王经理134——1068——4042