

阿里国际站运营篇（2）-阿里国际站代运营模式和入站标准套路全解析

产品名称	阿里国际站运营篇（2）-阿里国际站代运营模式和入站标准套路全解析
公司名称	石家庄晓数聚网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河北省石家庄市裕华区槐安东路158号鑫科商务广场B座1211
联系电话	15530946632

产品详情

阿里国际站运营篇（2）-阿里国际站代运营模式和入站标准套路全解析

NO.2

阿里国际站代运营收费模式和标准套路全解析

在此作为只作为一个有8年行业经验的晓编儿客观的来写这篇文章，从多个角度来说明阿里国际站代运营收费模式和标准套路，哎！就是这么干货，干着~

一、收费模式

收费模式的话无外乎主要是三种：1.免服务费+纯提点模式；2.低服务费（每月0-2k）+提点模式；3.服务费（每月2-4k）+提点4.高服务费（每月4-10k）+零提点模式。其他的也见过什么联合运营，协作运营提点等都是这方面的变种，万变不离其宗，也是这三种基础模式上的分支，文章就不具体聊了。

1.免服务费+纯提点模式

对商家：

不收取服务费，从利润中提点，听上去很靠谱啊（这感情好，我这商家零风险，风险都在运营那里，稳赚不赔啊，嘿嘿嘿）。这种套路还是有会有很多小微企业会采取试试看的心态，与一些为了眼前利益的不靠谱小微服务商进行合作，然后会回头说一句代运营真的不靠谱！代运营都是骗子！

想想自己付出了多少，抱着侥幸心理，投机取巧，天下没有免费的午餐，亲兄弟还明算账呢，一方完全承担风险的时候就不是合作了，所以商家选择这类服务商的时候一定要擦亮眼睛！

除非找到熟人或者亲戚朋友来进行这种合作，提点给高点，采用合伙人心态真真的想把事情做好，还是有很大潜力的。这种收费模式在目前代运营行业中是比较合理和普遍的，服务费是保证企业能够正常运作且不亏损，另外在通过抽取提成的模式，在帮助商家运营好店铺后获得相应的酬劳，类似于激励政策。

对服务方：

一般采用这种想法方式的服务商多数是个体户，或者兼职做外快的，为了眼前的利益，不断接一些小合作，或者和已经有信赖的朋友或者以往客户进行私下服务。

无良服务方完全可以当个海王，养很多这种鱼，效果不好？通给商家**赚中间差价啊，是否有效果看店铺自身造化碰到了有个效果特别好的就可以实现转型了，稳稳赢家啊，互相试探而已，谁也说到谁。

负责任的服务方，就是给熟人服务了，这种做个兼职，或者私活接了大家就权当合伙人了，也不是不可以，额外收入大家都欢喜不是么。

评价：这种模式晓编儿遇到的还是比较少的，除非是熟人、亲戚朋友的双方可以试着采用这种方式，否则一定要慎重考虑。当然互相多了解，找到一个志同道合的人也不是并非不可能，人生嘛，很多缘分和惊喜都是在尝试中出现的，商机亦是如此，多少成功的创业家也是逐渐发掘和聚集有能力的员工才做大做强的。

2.低服务费（每月1-2k）+提点模式

低服务费+提点模式又有基础保证，还有提点激励，这种方式还是不错的，低风险高回报，可以考虑。但是还是需要慎重，并不是适合长期考量，可以作为短期学习和过度的选择，以免出现效果下滑和发展缓慢的问题。

但是这个价格也得看多低，要知道一个有真正运营能力的运营月薪至少是8000底薪+提成的，如果每个月只有一两千的月薪，那一定不要抱较高的期望，毕竟人家更会规划好自己的时间精力分配。为什么只提真正有运营能力的运营呢？因为这种模式只建议和这种形式个体运营相匹配，难道一个一两年经验或者应届毕业生有能力接这种活，还是敢用这种运营来做店铺？

运营是计划和未来，但是采用这种方式的商家也不在少数，和第1种类似，被骗之后就再也不相信代运营了，感觉所有的代运营公司都是骗子，但是你有没有回头想一想你花了多少钱吗？都是成年人一分价钱一分货，这么简单的道理小孩子都懂得。

很适合有能力的运营进行兼职，但是不能贪杯，不影响本职工作，主要是能够协调好工作和兼职还有生

活的时间安排，变强了也变秃了很正常。专心做好一件事儿还是好的，这种兼职还是不要接太多为好。

当然如果遇到确实很难带起来的店铺，比如推广投入很少，未来发展不大的商家，更多的还是不需要花太多时间来经营的，花些时间做好SEO即可，划划水就把钱挣了。

评价：

这种收费模式在目前代运营行业中是比较合理和普遍的，服务费是保证企业能够正常运作且不亏损，另外在通过抽取提成的模式，在帮助商家运营好店铺后获得相应的酬劳，类似于激励政策。还是选择熟悉的有能力的运营，确保发展过渡或者为长期做准备。

3.服务费（每月2-4k）+提点

对商家：

选择能够按季度收费的服务商，这种服务商必然多少会有两把刷子。一个店铺运营三个月基本能看到效果了（正常推广计划支持的，新店无推广费的不算），能够确定选择的服务商的运营能力了，如果三个月做不起来，没什么起色，继续下去也是浪费双方时间，甚至会让商家亏得更多。如果第1次合作还是要签约一年的话，需要再三考虑一下了，避免出现服务商直接跑路的局面。

一般以销售为主的代运营公司项目会很多，这种至少一半以上都是业务员，只要给钱什么样的项目都接，而且业务员接完项目之后和他就完全没有关系了（店铺交给别人做了），甚至后期都联系不到人，孵化成功概率甚至1%都没有，试问你一个小店铺放在那里会有怎样的结果？

所以一定要看清这种类型的服务商就看他们销售业务多还是运营人员多。

对服务方：

办公人员和结构会比较简单，但几个人一个工作室还是恨不错的，是需要坚持长久的做下去，基本什么活都自己干了，避免交接复杂等问题的同时，能够将店铺做好也是费心费力的事儿，三天打鱼两天晒网的肯定做不下去。即使没有很多业务人员，招商难，也一定要学会放弃，精力有限，无法做起来的产品和店铺要及时放弃。

另一种就是大量找销售人员进行推广，活多了也可以找其他服务同类型的服务商进行合作，大包大揽，充当中介服务商。

这种中小型服务商大多鱼龙混杂，自己多少也要懂些运营，有一些能力。

评价：这类的服务方大多数也是中小型服务商（运营人员为主），没有金刚钻，不揽瓷器活，相对靠谱的有能力的运营就在其中，但是接的客户都是有限的，小型工作室招商不会超过十家，很难碰到，当然如果大公司挖人，可以尝试。另一方面，销售类的服务商也是不少，也是把行业做的乌烟瘴气的主力军。好生辨别即可。

由于平台内容字数限制，只能展示十分之一，大家可以到我网站<https://sjzxiaoshuju.com/>查看完整原文。

给商家朋友中肯的忠告：

所有行业都有好有差，不能一杆子打死，存在就有存在的道理，更何况是数字化越来越完善的现在，代运营还是发展的趋势所在。但有一点：投资不一定得到想要的结果，不投资一定不会有想要的结果。合作是为了共赢，风险是共同承担，总想着白菜价吃牛肉，是不会有发展的。慎重选择，不要盲从，一定要选择适合自己的代运营公司合作，互相了解后才能找到更好的未来。

石家庄晓数聚网络科技

<https://sjzxiaoshuju.com/>

深入探讨可以关注我们呦~我们来自石家庄晓数聚网络科技有限公司~

喜欢就关注我吧，订阅更多新消息