

轻创优选OEM贴牌系统搭建系统开发火爆项目一站式服务

产品名称	轻创优选OEM贴牌系统搭建系统开发火爆项目 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:区块源码 区块系统:定制开发 区块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

想做地推拉新的朋友停一下，励志为企业品牌打造和提升、以及开发，区块和数字化，信息化软件系统等，为客户提供一站式解决方案和完整的营销解决方案。励志为企业品牌打造和提升、以及开发，区块和数字化，信息化软件系统等，为客户提供一站式解决方案和完整的营销解决方案。并为大型的国有企业提供功专业的解决方案开发与项目研发服务，河南漫云科技有限公司成立于2019年，是一家以“践行工匠精神，用心服务客户”为使命，今天我给大家说一下地推拉新的详细攻略，我篇关于APP拉新的文章出了以后，后台有很多朋友私信我怎么做拉新，今天我就简单给大家说一下。

首先什么是地推拉新？地推拉新也就是线下拉新，就是我们常说的CPA拉新，用户获取奖励的意思，常见的玩法就是通过新用户APP或者注册账号获取奖励。这几个月比较热门的APP就是抖音、某手淘特狗、东拼西等。现在有个别APP已经调整了规则，推广成本不变，利润减少，意味着有部分APP已经不值得去继续拉新了。所以拉新这个操作实际上具有一定的时效性，如果选择入行，那么需要与时俱进，实时了解行情什么时候哪个APP钱，及时调整自己或者自己团队的推广策略，这样可以同样的工作量赚更多的钱。

第二，地推拉新的前景唯有变化才是不变的，我认为这句话套用在地推拉新这个行业的就特别合适，我谈谈我的个人理解，在和没有接触过拉新的朋友聊起过这个项目，大家都会下意识的想到这种项目不会长久，担心如果自己熟练之后只能收到短期的收益。实际上当今社会需求早就和以前有本质的区别，大家都依赖于互联网生活，而互联网的流量玩法本质就几种，线下的玩法更加不多了。APP不断迭更，旧的APP衰落，新的APP诞生，APP就无法淘汰新玩法留存，想要快速，大家都不约而同地去选择啦。心，那么我们这个项目其实就贴合了时代的需求了。

第三，个人怎么选择推广的APP，获取推广码或者邀请码？今天呢，我们以抖音极速版推广为例。我以我的个人账号为例，步怎么找到推广码或者邀请码？首先步打开抖音，看到一个转圈的钱包，点开它，跳转到第二个画面，点击进去邀请第三步，跳转到这个画面，上面显示邀请五人必得现金223元，邀请人55元，第二轮40元，第三轮36元第四轮36元第五人超大56元点击立即邀请或者面对面邀请都可以线下地地推，一般选择面对面邀请。

第四步，打开抖音推广码，这里注意一点，要用浏览器和流量抖音，然后再扫推广码或者邀请码，前提是必须客户手机从来没有过抖音，而且他的手机号也没有注册过抖音的才算新用户。那我该怎么去做呢？那你就接着往下看一下。

第四点就是开始前的准备工作，如果说你准备开始地推，你*起码得准备一下吧。，准备一下推广物料，常见的物料其实不多，就几样，你看折叠桌子，易拉宝，二维码，横幅，小喇叭。再有就是送

客户的礼品，可以从抖音拼夕夕下单去购买毛绒玩具啦，或者超市购买鸡蛋之类的礼品，按照推广佣金自己去核算成本，一般情况下不超过十元的小礼品就可。第二就是寻找摊位，像广场啊，公园儿啦，超市门口，菜市场，地铁口，只要人多的地方就可以。重点说一下，农贸市场，建筑工地，乡村大集，农村，因为这个农村人没有过推广的APP居多，这里我没有歧视农民的意思，这因为农民的网络信息稍慢一点。再就是沟通的话术，接触过很多项目，大家都很重视话术，而沟通确实是一门艺术，做任何项目都要知道自己的根本目的是什么，话术用在地上的本质我认为为了达成合作，沟通前想清楚自己的沟通目的是为了什么，思考一下可以为人家提供什么利益，因为这里时间有限，说太多就跑题了。如果有需要地推话术的可以评论区留言，我看到后时间给大家回复的，这里顺便提示一下，客户完APP后一定顺便提醒用户第二天以后登陆，因为有的APP考核复登的，复登还能得佣金的。

再就是地推拉新常见的问题，因为没有摆摊经验，每个人都肯定会内心挣扎一下，怕丢人，过不去心里那个坎。要面子还是要钱，这个你自己选择。多数人在没有接触过地推拉新之前，对做地推拉新是有偏见的，觉得这样做比较low，所以没有摆摊经验的居多。我认为在开始摆摊之前，必须明白自己想要什么，在摆摊过程中被拒绝或者被质疑是骗子的都是正常情况，所以说心态一定是迈出关键的步。

在就是**重要的一点，及时看手机端的后台拉新实时数据，因为有的客户确实了，但他不知道，他其实不是新用户就没有佣金的，你在给了人家礼品不就亏了吗？再一个就是地推行业的可行性分析，我今天仅以个人观点来说，我觉得是个能落地实操的创业小项目。地推行业收益真的不错，有朋友一直在做着，我呢对这个行业里面，也懂得一些知识面的一些道道，我也清楚无论个人还是团队或者服务商都有一些资源，但干这个行业需要的是不怕吃苦的人，坚持努力，毕竟投资少，收益还不错，这个行业只要用心去做，可行性是挺高的一个行