

app拉新工作室系统源码搭建解决方案快速上线现成案例

产品名称	app拉新工作室系统源码搭建解决方案快速上线现成案例
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

对于APP拉新大家应该都不陌生，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，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。公司目前已经为大中小型企业提供了一站式的APP开发服务，公司经过几年的发展已经有200+专业技术人员与运用人员，办公面积达5k面积。平常在超市或公园门口就经常能看到有人拿着一袋小礼物找人帮忙APP，这是APP拉新里的地推模式，但是充场是个什么玩法可能知道的人不多，那么今天我就来拆解下目前我正在运营的APP充场拉新工作室项目 充场其实就是给通过招聘的方式，招聘一些想干日结工赚钱的学生、社会人员来工作室现场批量去做一些APP的拉新任务。相比于地推只是推单个的APP拉新活动来说充场其实就是换另一种方式将地推的利润扩大几十倍，因为奔着赚钱来的人能在你工作室停留更久能为你产生更多的利润，一个人能做的APP拉新数量基本在30~40个左右，效率也会更高。所以为了更的做拉新也就衍生出了充场拉新这个模式。通常来说线下充场拉新工作室每天的兼职人数目标大概是20人，每人的人均产值为300~500左右，一个月减去所有开支（兼职工资、场地租金、招聘成本、运营成本）不算上网推利润能达到4-6W左右。下面来说如何线下和网推玩法 首先是渠道，渠道的话说实话网上搜一搜就有了，但是大多都是七八手的渠道，能给的很低，如果只是个人自己做的话那还可以，但是如果想要做拉新工作室，还是得需要手的渠道才能够产生足够的利润 但是这个行业的渠道一直有一个门槛，想要一手渠道那就得有足够的量，但对于很多工作室来讲就算每月把产量拉满也达不到那个量，所以目前市场上手渠道都是由有资金的公司或者几家工作室联合走量找官方的渠道经理，签订合同。

一手渠道优缺点： 优点：不用担心结算问题，高于市场，招募下级代理有优势； 缺点：门槛高，需要自行垫资，官方结算周期一般都比较长。 所以做充场工作室***关键的一点就是一定要有一个靠谱的上家渠道，因为在和做单人员结算的时候，充场工作室是要先垫钱给做单人员的，而大部分的商家要么是当晚结算要么是次日，这也就意味着要有一定的周转现金流。能够稳定一天10个做单人员的工作室，常规就是3-4个人的配置，其中2个人负责指导带单，还有一个人负责统计数据 and 给上家交单结算，你当天赚多少钱当天就能算出来，还有一个就是负责面试、以及网络招聘平台推广和一些与人力资源公司合作的商务事项。面试这块的安排是极其重要的，带单和面试的HR需要不同的人负责，一方面除了要在各个渠道发布招聘信息外，也要负责邀约和现场面试的工作。现场面试这块我觉得也是一个重点，因为里面涉及两个关键直接决定的人员去留以及人员产值，一个是对来

兼职的人员做一个基本的判断，也就是说这个人有没有做过这样的拉新任务，根据他的实际情况给他具体安排任务，另一个是如何合理安排给带单人员。公司地址要选在大学城或商圈附近，租一个新一些的写字楼的办公室，场地方面至少需要2个以上的独立空间，因为面试、做单、都需要不同的空间来隔离。一般地推网推和这种通过招聘渠道拉新的玩法的区别是如何找到合适的人群，通过网络招聘、邀约、线下面试、入职签约等流程过来的人信任会远远强于网推和路边地推，不过整个公司的形象（人员、环境）、招聘的流程（流程、话术）一定感觉正规，否则极度影响口碑和转化率。

(1) 各个网络招聘平台的投放 (2) 本地群、贴吧推广 (3) 本地人力资源公司
(4) 抖音发布招聘兼职，抖+投放五公里范围内 (5) BOOS直聘、青团社、店长直聘、兼职猫
(6) 老带新 老带新这块是非常重要的，因为很多兼职人员来公司做单成功后，已经建立一定的信任，在做单结束后可以直接给张宣传单页，并告知带朋友来做单的奖励政策，比如带1个朋友做单后奖励30元/人，后期可以给工作室大大节约招聘成本。另外，兼职人员的必须全部引导到公司提供的号中，不允许带单人私加做单的，如果带单人员数量超过3人可以考虑设置一个主管职位，由主管负责考核管理这部分带单人员，每天由主管将带单人员的情况及收单的任务上交。任务方面，可以根据任务的类型、难度及要求做一个划分，先做哪些后做哪些都要有规划好整理成任务包，然后将任务流程打印出来用文件夹管理，如果任务包中的某个任务因为停单的原因不能做，随时换其它任务做，不要一直纠结一个单子，说白了效率*重要。网推的优势就是不需要各种场地租金，人员工资以及其他支出，且引流成本比线下低很多，但是转化率不如线下，线上的叫流量，十个人可能只有两三个人愿意做，但是线下的话不管地推还是充场基本五个人里三四个人有兴趣，线上的优点就是利润率高，规模更容易复制。做线上拉新一定要自建平台，相当于把工作室所有的拉新项目全部都整合在平台里，一来是能够持续留存用户，二来可以打造会员体系让项目收益倍增 付费会员制的玩法是我觉得做网推的模式，因为做网推的话，拉新平台做出会员制有很多好处，比如说可以先赚一笔会员费，以399会员费为例，收1w个人就是400w了，这是借鉴了前几年很火的微商模式衍生出来的玩法，更核心的是，网推付费会员平台的模式能够让有执行力的用户赚回门票，不至于说是被割韭菜了，因为拉新的任务很多，但凡是不懒的都能赚回门票。比单纯的会员制裂变更猛这是线下充场模式无法企及的高度 其次会员制可以锁客，因为线上做网推只是引流来一个人让他一单单做的话，你想赚他400块钱时间周期怎么也得大半个月时间，因为网推的用户时间不可控，和地推和充场有极大区别，你没办法管理他的做单效率。总的来说这两个模式各有优缺点，可能很多人觉得线下充场只是单纯不停的招聘兼职来工作室现场做新用户的拉新单子，这样做没问题，也可以赚钱，但是会有瓶颈，因为你一家工作室做的再牛逼利润也有天花板，一个月的纯利润不会超过10w。原本星河工作室玩法是做线下的招商加盟，因为本身拉新工作室就是个线下的轻创业项目，一家加盟费收19800线下签合同、线下培训，然后额外抽每单1元的差价作为工作室后端利润，在去年的时候我一个月时间也签了8家。这个线下招商模式的核心盈利点在于后端的利润，假如你有50个加盟商，按每家平均能来10个人一天，每个人平均做三四十单，人均产值五六百的话，那么一天单家工作室的单量就在350单左右，那么一家工作室一天就能赚300~400的后端利润，那么10家就是3000~4000的净利润，50家就是日入20000了，哪怕我砍掉一半利润一天也能破万。但这样的商业模式也有弊端，虽然星河工作室对接的渠道是一手的，但是我自己再放单赚个差价那么再往下放的渠道就不是手的了，这么做对于上家总部来说有益无害，因为50家加盟商的运营成本就是多两三个的工资而已，但是对于我们下面的加盟商来说每单多赚他们1块钱将就相当于一个月少赚1w多大洋，相当于他们利润减少了10-15%左右。所以这种模式我后来也放弃了，因为这种模式某种程度上来说不是那么，如果这么一直循环下去几级下面的加盟商基本就没有什么利润可言了，本质上加盟商的利益一定是受损的。做不到双赢的事情宁可不做。

原本线下大部分做充场拉新工作室的招商加盟都是这么玩的，贵的收费三万四万的也有。也有一些工作室推出了押金制的模式，就是加盟费变成了押金，在合同时间内完成的单量可以退全额押金，但本质上来说还是一样的，因为单量是早就计算好了，所以就算完成了任务量退了押金利润也不会有损失，虽然这么说可能会得罪很多人，所以这种对赌模式往往会更具备迷惑性，因为加盟费很多人可能觉得高不想付费，但是换个押金说法接受度会高许多，但本质不变。但总的来说，就算如此，加盟商也能赚钱，只是利润率低了一些，没办法支持加盟商再去做招商，因为很多人觉得10-15%利润可能不高，但是一直叠加往下复制下去，那么加盟商的加盟商一定赚不了钱，所以这也是这个模式的局限所在，如果做加盟商想再招商的话只能是给上家总部做转介绍，赚一个介绍费和后端做单的抽成，层级的话和自己是平级关系。但是话说回来，这个项目值不值得去支付一个加盟费进行这个项目，还要也要看看是不是正规渠道，这个项目难点主要还是稳定渠道和经验输出，别人有现成的工作室，你想学习怎么去招聘人员，人来了如何去跟人家讲让人家接受这个事情做这个兼职，包括如何提高做单老师的带单

效率，这些都是需要经验的东西，包括怎么去谈合作，怎么聊校园代理让他给你输送人员，*重要还是得有实战经验，不然会卡流程。做APP充场拉新无非就是赚个辛苦钱，算是个不怎么上得了台面，但又能赚点钱的项目，若想在这个项目里一夜暴富很难，但很稳定。