

拉新app软件接单放单行业app软件成品开发

产品名称	拉新app软件接单放单行业app软件成品开发
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

混迹推广行业多年，今天给大家大概聊一下APP拉新赚钱的多种方式，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，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。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。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。这些方式要么是我自己尝试过或者我现在正在做的，要么就是我接触的同行里面有在这样做的。满满的干货。

一种方法，用自己的手机去注册，目前市场上的可以拉新的APP自己做的的话随便做个大几百上千，而且每天更新的新软件都可以注册，实现抽烟不花钱问题还是不大。自己做其实可以把所有的APP利益达到化，因为有些软件要求复登，或者证券类的要求入金，有效户这些的，这种佣金都是比较高的（比如有效户，一个就大几十上百）。而且很多软件注册完对新人还有福利，像云闪付这种，商家付款立减，生活缴费立减，加起来可以省100多。目前大部分人自己操作一般都是在一些兼职软件上完成比如趣某赚，众某帮，这些。的缺点就是太低，一般比我们的市场低百分之20到百分之50的样子。像邮政数字、邮政绑卡简单市场一般都是十多块，结果平台才只有一个零头。所以如果你有一个稍微靠谱一点的接单平台，每天花个十来分钟搞包烟钱，还是可以的。

第二种赚钱的方式，推自己圈子里面的人做，你自己做了一些软件以后，你会发现有些特别简单的就可以邀请身边的朋友、同学、家人这些，其实这个就有点像拼多多砍一刀的样子。他们做了你就可以拿到报酬，像我表妹，今年刚，我给她发了几个好做的过去，她让身边的朋友帮忙做了几个，后面大家一起去搓了一顿，还是美滋滋的。

第三种赚钱的方式，网上找人做。当你自己有了些接单的渠道以后，或者你知道某些软件的拉新方法，你就可以在网上招人做，像某8、某鱼上面有很多这样的去招兼职一个小时20，搞一个就是赚。他一个小时做个百十来块钱，除去二三十的工资剩下的都是你赚的。当然还有人搞骚操作的，在各大聊天交友软件里面伪装成为妹子和各种LSP聊天，然后让他们帮忙免费注册，而且这种套路实际操作下来确实还有效果。*离谱的还有人搞这种方式教学，收费1980，号称拉新黑科技。属实牛逼。

第四种方式，地推，这个大家应该都很熟悉，肯定都看到过街上扫码软件送小礼物或者鸡蛋这些的，为啥很多人做地推，因为有的人之前是通过地推搞到钱了尝到甜头了的，还有一个这个不要啥成本。地推的软件一般都是比较好做的，无需身份信息，仅仅简单注册就行的。像快手极速、京东极速、点淘、淘特这类的。不过今年的话不比之前，大城市基本上人都被注册的七七八八了，而且近期也没有新出什么适合地推的好项目。导致了很多人搞地推的都在往三四线甚至乡镇跑。同样的网上也有不少的教人做地推的，收费大几百一千多的。还是教别人做快手极速，如果有兴趣做地推的朋友，加个关注，我免费送给大家

接单的地推渠道 第五种方式，充场工作室，现在炒的很火的一种方式，就是招聘兼职过来批量的注册，相比于地推的话可以让一个人的产值化。目前的情况一个兼职招聘和工资的成本大概在200左右。关于一个人能做出多少产值由很多因素决定，一渠道，你每天可以去接到多少**的项目，是否能够稳定的给你结算。二，带单员工，这个决定了你做的项目合格率在多少这两个是*主要原因。像做的不错的工作室，一年的话小几十万是可以赚到的，做的差的两三个月关门。充场工作室两大关键核心、一个是稳定的项目，一个是稳定的兼职人数。 第六种方式，将的渠道项目整合到自己的APP，自己设置差价，这种一般可以设置百分之20到百分之50的差价。然后去推广，让其他人来做。这个方式盈利多少*主要看你推广的效果，如果每天都有大几百上千的人来你APP做项目，那么利润就特别可观。目前操作方式一般分为两种，一种完全免费就只赚那个差价，这种的话相对于好推一点。另外一种就是收个一两万的会员，然后同样也抽差价，这种的话来一个人就能赚钱，可以发展代理去推，给他返一定的会员。

第七种，招加盟。一种纯割韭菜，这种的话招加盟首先你得包装自己，现在割韭菜的主流方式就是把各种渠道来的项目全部搬到自己的APP上面，有些加盟的还可以直接给你弄一个单独的APP或者单独的后台，告知你这个是接单平台，听起来就不大一样了。然后办公室得大，人设得是对接上百个商家的渠道商，然后给你说一个兼职一天赚几百，一天十个兼职就是几千，你交的两三万加盟费，一两个月就回本了，结果却一两个月就倒闭，还有一种更黑的给你一堆灰产的项目告诉你这些都是绿色的，这种不仅要你钱，还要你自由。割韭菜首先是包装，其实是招销售，双管齐下。小割一年几十万，大割一年几百万。很多都是把一个名字割臭了，换个名字接着割。不建议大家去做割韭菜的事情，昧良心的钱赚多了迟早得还回去的。其实大部分选择做拉新项目创业的基本都不是什么有钱人，我们即使要做加盟就先自己个把这个东西学明白了，你实实在在的赚到钱了。这个时候再去教别人，咱光明正大的去赚这个学费，即使他后面干黄了，我们至少也心安理得。 第八种，网推，也就是你们经常说的渠道，这种是专门针对充场工作室和一些下游的网推代理的。小网推，从比较上游的网推那里搬运项目，然后抽取1块或者5毛的佣金，再放出去，这种比较难，首先你需要在这个行业累计信用，而且你在上也并没有什么优势，这个行业项目都是很透明的，做的久的比较稳定的工作室几乎不会在你这里接单子。大网推的话，那就属实赚钱了，的核心就是项目，别人没有的你有，别人量小，你量大。这种基本都是在拉新行业混迹很久的了，有一定的资源和信誉，而且每天能稳定出量，日出万单都是洒洒水。大网推的收入就很吓人了。几百个都是*基本的。比如某畅充场干的久的应该都知道，实实在在的行业大佬，你在网上几乎是搜不到他们的，因为人家完全不缺销路，不仅不打还定期清理下游渠道，*近还放了一段时间的假。下面是4号他们老大发的消息。 第九种，也是我正在做的。以课程的方式让大家了解这个项目，整合了多个**渠道的资源来提供给你们，制作了从接项目——做单——收米的一系列，能够让你能在短时间内掌握APP拉新的操作方法。分享我从事充场工作室这几年的一些经验，还有一些避坑指南。可以让你们从一窍不通能够到对这个行业有一定的认知，能够清晰去分析一些东西，能够更好的去评估自己是否适合这个行业，这样你至少不会成为韭菜。目前的话我是在做充场工作室，也在放一些自己的项目，同时在弄课程这个事情。还是那句话，我不敢保证你以后从事拉新行业能赚钱，但是我可以保证你在我这里亏不了钱。