

# 南阳拓客团队 南阳线下真实拓客引流到店公司

产品名称	南阳拓客团队 南阳线下真实拓客引流到店公司
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	150.00/天
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

南阳地推这个行业，以结算快、门槛低，受到很多人的青睐。很多人把他作为一个跳板，在工作的空档期从事，也不乏很多人把地推作为奋斗的事业，通过地推赚取了人生中的第一桶金。那么他们一般都采用什么样的推广形式在地推呢？个人感觉不同的产品和推广要求，适用于不同的推广形式。

基本你不是干地推行业的，我们也经常会看到、遇到地推员给我们推广各种APP。Zui常见的形式就是在商场、也是摆摊摆点、走推和散推。那今天我们就分析一下这几种常见的推广形式。

一、摆点。Zui常见的就是租赁商场、超市、夜市等人流量大的地方。费用不等，一般150-200/天。这种推广形式，在礼品成本的基础上增加了场地成本，所以在成本核算方面要更加注意，当然一般情况下不会亏钱，就是赚多赚少的问题。比如说，推广app的单价是45元，礼品成本是5元左右成本，如果场地费是200元/天的话，不算人工投入，每天要推广5单才可以回本。

摆点还有其他劣势，如环境嘈杂，给用户讲解困难，有的商超是不按照天出租的，那么人群比较固定的情况下，后半个月来的用户都是老用户为主等等。当然优势也很明显，都是推广压力小，基本上用户都是主动来找我们，而且场景做的比较好、商超人流量比较大的话，经常会忙不过来，利润也是蛮可观的。

二、走推。所谓走推，就是以沿街店铺、写字楼等为主线，没有固定点位，逢人便说、见人就讲的推广形式。这种推广形式的优势在于，没有点位投资，赠送的礼品比较小巧，成本一般比较低。同时，这个属于主动推广，商超有下班的时间，但走推的形式，可以哪里人多去哪里，没有太多时空的限制。

当然，走推对于推广员的要求比较高。首先来说就是体力，像我们团队的推广员，每天都能走20000-40000步，这个绝对是一个体力活，体能不过关是不行的。其次，这个是主动进店的，对于推广员心理上、能力上都是有挑战的，对于形象方面也有一定的要求。

市面上，像快手极速版的拉新推广，对于留存要求比较高，这种地推项目建议采用走推的形式进行推广。门店里面是相对比较安静的，可以给用户介绍的更加清晰，也方便留用户的联系方式，做后期跟进。而且快手推广是有阶梯奖励的，需要完成10的整倍数，会有额外奖励，建议还是采用这种主动性强的地推形式。

三、散推。你不是也会经常看到，三五个人、甚至更多，拿着礼品就在商场、商圈拦人，让用户帮忙下载app的地推形式。他们不摆摊设点，也不会一直沿着街道走，这便是形散神不散的地推形式了。这种地推方式的优势不得不提的是：带新人非常容易。能够很快地让新加入的成员了解推广的流程，期间的话术技巧。

总之，以上便是地推主要的推广形式，当然不是全部的地推形式。除此之外，还有专门扫写字楼、网吧，甚至社区的推广方式。那么你会选择什么样的形式地推呢？

企常青服务项目：APP推广，公众号推广，线下推广，地面推广，校园推广，渠道推广，产品推广，承接各种活动线下地推执行任务。拥有的地推团队和强大的渠道资源，定制各种地推推广方案。