

# 悬赏平台开工作室加盟

产品名称	悬赏平台开工作室加盟
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	漫云科技:悬赏平台开工作室加盟
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

kaifa一个所谓的收加盟收代理的自营类悬赏平台，目的是为了收加盟收代理，用这个平台其实就是为了统计整合代理，用来发布任务，然后代理交单。

弄清楚本质，那么再想想，我花一万多用这个平台，为什么不可以用一个QQ微信或者钉钉群？这些群自己建一个就行，还一分钱都不用花，为什么要额外增加成本？

有的人可能是ETC，他非得抬杠，说什么平台显得正规，高大上，QQ微信钉钉之类的群很Low，你如果不是割韭菜的为什么要那么正规高大上与众不同？那么在乎这些表面东西做什么？

还有就是，给你kaifa平台，给你渠道，还教你怎么收加盟，真的那么容易赚钱，为什么他既给你kaifa平台甚至还教你怎么收加盟，相当于给你一把金铲子还教你怎么用这金铲子，为什么不给你建一个QQ群？然后给你渠道教你收加盟？相当于给你一把铁锹，铁锹和金铲子有什么区别？不管是挖泥还是wakuang，金铲子除了高大上bige高，比得上铁锹吗？

有人说别人也要赚钱，但是赚钱要看赚什么钱，收你加盟费给你提供毫无意义鸡肋，甚至给你增加成本加大难度的东西，比直接割韭菜还可恶。

做自营类平台土豪玩儿法，砸广告，典型的例子就是试客某站。从试客某站来分析，他们公司今年年初成立的，成立后大概两三个月就开始收加盟了，开始收费几千，到一万多，到现在两万多，相当于每个月都在涨，他们涨价的原因我大概分析一下。

一种可能是想加盟的代理商太多了涨价，这种几率较小，如果割的韭菜足够多，选择上涨代理费其实是不太明智的，对于拉新充场割韭菜越来越多了，不光是试客某站下面代理也转向割韭菜，还有一些其他的各种各样的割韭菜，外面都是收一万多，他非要涨到两万多，这不是自己把韭菜往别处赶吗？比如他收两万，他下面的一个小代理只收一万，实际单子任务的差价也就一两块，但是加盟费差价是一万，是马上拿出去的就得多一万，换做你们你们会怎么选？还有就是他们本来就有几个梯度的价位，没必要说一两个月的时间从一万多涨到两万多，价格几乎翻倍。

一种可能就是他们只有愿意交一万多加盟费的代理商，而没有愿意交几万的代理商，每天的广告，

公司员工，运营等等成本很高，靠这些愿意交一万多的代理商量并不是很大，并不足以支撑公司的员工场地等等成本（具体的我就不举例了，可以看我以前写的关于悬赏平台的文章，聪明的人都基本上都能看懂了）。前期kaifa平台等等投入较大，因为成立时间很短，慢慢的都在各种效仿他们投广告之类的，前景不看好，想着能割一个是一个，快速回本，然后脱身。