

淘宝直播代运营 究竟可以让我们赚大钱吗

产品名称	淘宝直播代运营 究竟可以让我们赚大钱吗
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

淘宝直播代运营 究竟可以让我们赚大钱吗

淘宝直播代运营 究竟可以让我们赚大钱吗

前两年，代运营公司爆炸式涌现，质量参差不齐，皮包军的数量也比正规军来得多。

有人的地方就有江湖，有市场的地方就有运营。

以淘宝、京东等平台为例，它们的崛起，带动了大量周边产业的发展：物流、加工厂、包装、农产、客服……

这其中，也包括了，代运营。

01常见的代运营模式-

常见的代运营有三种:

全案型代运营：就是我们通常所说的一站式服务类型的公司，市面上真正能做到一站式的公司不超过10%

一站式服务，简单点来说，就是老板只需投钱生产，剩下的事情都由代运营公司来解决，企业VI、包装、物流体系、甚至 Slogan 都有代运营公司参与。

单店托管：代运营最常见的模式，通常采用基础服务费+销售提成的模式。

因为代运营和企业之间并没有利益交叉点，所以往往并不容易做好。企业希望通过卖高价来获取利润，

而代运营公司则希望通过低价活动、推广营销获得更多销售提成，两者之间的利益相矛盾。

客服、直通车等单一模块托管型：商家把客服、直通车、店铺装潢设计等非核心的模块进行托管，而营销等核心业务由商家自己运营。

这种模式如果利用得好，可以为公司节省开支。反之，则会因为没有数据反馈，会使整个运营流程产生混乱。

目前，大多数淘宝商家的代运营都属于第二种，单店托管。

简单点来说，就是把服务费交给他们，让他们帮你打理店铺，但这些服务费并不包括推广费。运营过程中，产生的推广费用，需要额外出，例如：直通车、钻展、操作销量等。

02代运营的几大坑-

对我们中小卖家来说，寻找代运营，通常是在店铺经营了一段时间，销量仍未起色或者店铺发展，遇到了瓶颈。这时，就想将店铺委托，想着只需付一点服务费、提成，就能帮自己管理，提高店铺销售额。

但是，10个代运营，9个坑。

整个行业发展到现在，鱼龙混杂，水平参差不齐，有些公司甚至大量招聘毕业生，经过几天短暂的培训就上岗，而其精心提炼过的话术，让你辩不清真伪。

以下三类公司就是典型的巨坑。

型公司：没有自己的运营团队，全靠电销或网销。

你外包给他们，他们则继续外包，整个团队以销售人员为主，全靠吹，店铺数据又出奇的好，甚至是可以让你登录后台，看店铺的数据情况。

忽悠型公司：有自己的运营团队，但是缺乏专业技能，新人培训几天，就上岗。

在签合同前，反复强调让他们代运营，肯定能获得巨大收益。但是他们收取的服务费却又特别便宜，一年才2-3万。这种公司属于跑量型，一个运营可能要同时管十多家店，坑的人越多，公司发展越大。

非专业领域的公司：在单方面的项目上很厉害，比如直通车、钻展，但是整体店铺运营却能力一般。

这类公司，会用你的店铺不断去试错，通过试错来不断学习，反正推广费也是你出。让这类公司托管，只能说中规中矩，店铺并不能做的很出色。

不仅如此，代运营的坑还有很多，我们牛气学堂的老铁们，就踩过不少。

老铁A：去年，店铺遇到了瓶颈，一直没找到解决店铺盈利的方法，代运营每天发数据，搞的我心痒痒的，就决定试一下。就这样跳进了火坑，几千元服务费和直通车花费都给别人练手了。

点击率提升了0.1%，点击单价却比过去高了一倍；店铺的主力平销款，我自己做ROI还能做到1.5以上，换了他们连1都做不到，就知道一直在那边开车烧钱。你要说他们做的不行，他们就说，给你换成高级运营组，钱反正是不能退的。

老铁B：之前一直饱受代运营的电话推广，忍不住忽悠，就选了一家合作，一年 4800，收费之前说的很好，又是帮你优化关键词，又是帮你做店铺推广的，感觉颇为专业。

收了费之后，前几个星期联系的倒还挺勤快的，可慢慢的就没反应了，半年不到换了五六个服务专员。跟这些所谓的服务专员接触后就发现，那水平是相当的不专业，做个图还不如我同事学 PS 过程中练手的水平，对产品也是相当的不了解，到最后基本没怎么联系了，要退费也是不可能的，投诉也无门，剩下的估计就只能这么拖下去了。

老铁C：A

公司就是，他们除了刷单就是让你开车。不要被他们发的视频骗了，翻来覆去就那几家。说是服务 600 多家，但能发视频的就那几家。我是 3000 块钱的套餐，就天天给我刷单，直通车，别的什么也不做。还不如我自己做的有效果。

这么说的话，难道市面上就没有靠谱的代运营了嘛？

代运营有靠谱的，但是！

就目前而言，新卖家能接触到的代运营，基本上都是不靠谱的。

03如何避免踩坑-

靠谱、专业的代运营公司有两种：

以品牌商为主的大型代运营公司，服务费动辄上百万，中小卖家并不适合这一类。

另一种则是，具有成熟经验、技术的小型代运营公司。业务以中小卖家为主，他们会对店铺深耕细作，手上的店铺数虽然不多，但是每一个都发展的很好。

他们会对店铺及产品进行选择，基本不接新手卖家的店。新手卖家不仅没有多少钱来做推广，而且期望值太高，一个月就想做几百单的，跟他们讲规则、铺垫没有意义。

那么，面对市面上吹的天花乱坠的代运营，我们如何才能避坑，找到靠谱的呢？

一：便宜没好货

目前，市场上的代运营公司收费很不统一，有几千一年的，也有几万一年的。但可以肯定的是，服务费越低，对代运营公司来说，他们就必须接手更多的店铺来维持人员开支，那么他们也就没有很多精力来打理你的店铺。一般靠谱的代运营公司，3-4 人的团队承接 2-3 家店铺。这个坑，我们通过实地考察，了解人员组织架构来避免。

二：见面就吹牛

他们现在合作的店铺有多少多少家，单月销售额就能做几百上千万。这就是典型的以偏概全，一家代运营公司，托管过那么多店铺，肯定会有几家成功的，但是无数失败的案例他们却闭口不提。

销售的人员，则会以一大堆专业名词来忽悠你，特别是品牌，他们会要求你以品牌为主，销量为辅。而真实的情况却是品牌方便作假，做品牌的，任何虚拟数据都可以作假，但是做销量的却很难。

三：合同故弄玄虚

1：不靠谱的代运营公司通常会给你预估一个非常漂亮的销售额，写进合同里，做不到也不会有什么惩罚。

2：说是不收取服务费，只要提成。但需要签押金合同，合同会签5年甚至更久，基本上合作之后只会让你烧钱，砸钱，如果不配合，则代表自动放弃，那么押金也没得收回来！

3：承诺你一年能做 XX 销售额，需要你先把全额的服务费给他，如果销售额达不到再返还。但是，当你真的去要服务费的时候，他们就会以各种理由拖欠，甚至疯狂烧你钱买流量，冲销售额。

我们签合同切记要看清，以免落入陷阱。

四：请不要相信任何淘宝内部关系，这是概率游戏！