

本地生活 市场破局

分享人：文老师

商学院资料



客户主要分

外卖客户 团购客户

外卖是入门，破冰的窗口

如果想做的大 赚到多

还得做吃喝玩乐游行住团购类目



客户的问题类型

■ A类型： 未入驻，搜不到抖音店铺

■ B类型： 已入驻，经营数据不好

■ C类型： 已入驻，经营数据还好

■ D类型： 连锁门店，被总部管控



质量分 板块	分数构成	商家配置门槛	质量分 比值
基础信息	POI真实性	维护营业中	15%
	营业电话	配置 且真实可用	5%
	营业时间		5%
	人均价格		5%
丰富信息	门店相册	图片数 ≥ 16 张	10%
	美食推荐菜	视频/图文 推荐菜配置 ≥ 10 个	5%
	服务设施	选择真实服务 设施标签 ≥ 3	5%
内容供给	视频投稿分数	近30天投稿 > 55 条	15%
	用户好评	近30天1图20字 评价 ≥ 16 条 (剔除作弊评价)	20%
团购供给	商品供给	数量： 在线商品数 ≥ 5	10%
		丰富度达标 (建议套餐类型包含 单人\双人\多人\ 代金券\次卡, 且套餐 中需包含推荐菜, 具体要求扫码查看)	5%

按照左侧
经营质量分
去分析客户



在视频的页面——右边的放大镜——搜索店铺名——直接分析店铺的基础情况

诊断店铺

找到店铺团购 外卖

找到蓝V
账号

找到店铺视频

找到总播放量





分享

主图

小醉楼(明珠街店)

+ 关注

评分等级

同城榜单

4.6 非常棒 400条评价 >

¥102/人 本帮江... >

点击找到同行

入围杭州市江浙菜热销榜 > 回头客 200+

营业中 营业至02:00 有表演 有包厢 有大桌 露台 详情 >

基础设施介绍

上城区明珠街462号、464、466号
距你12.2公里,近地铁3号线桃花湖公园站 导航 电话

超值券·省钱包 1.9元开通 最高膨至10元 立即开通 ×

购买区域



点亮店铺

逛美食 订单

写评价

153次 点亮门店

Lightroom tutorials



Use presets to change the look of a photo in an instant

Watch, 11 min



Import presets from other creators to expand your preset library

Watch, 8 min



Use the same presets your computer and mobile devices

Watch, 4 min



Create your own custom presets

Watch, 4 min



Manage your presets

Watch, 3 min

Projects for beginners



Bring out cloud detail in a sky

Try it, 12 min



Add photos

See how, 10 min



See how, 10 min



My photo

Try it, 10 min

More Lightroom tutorials



Explore an alternative photo solution



Add and organize your photos from anywhere



Edit photos from anywhere



Share your photos from anywhere



Use Lightroom with Photoshop

快速找到
吃喝玩乐排行榜单





B类客户



C类客户





抖音店铺流量运营表 店铺：				
序号	服务分类	服务内容	提升空间	提升好处
1	阵地经营	开通店铺	POI认领—上传资质—账户认证	1、平台推送自然流量 2、提升店铺形象 3、增加消费者信任度 4、更全面了解店铺 5、平台推送精准流量
2		店铺装修	外显图显示智能推荐	
3			店铺3张主图	
4			相册图数量大于60张 (环境+菜品+周围)	
5			设施设置录入完整	
6		抖音号装修	官方认证蓝V	
7			头像图片+账号名称	
8			账号介绍+相册封面	
9		店铺定位	产品定位	1、更精准输出内容 2、更精准组合产品 3、更精准找到客户
10			人群定位	
11			作品定位	
12		团购策划	团购数量 4-6个	1、平台推送自然流量 2、丰富多样提高转化 3、多品类组合提高利润
13			团购丰富度，多类型 秒杀+优惠券+平销+热销+利润	
14			团购主图+团购细节图+标题	
15	内容经营	蓝V账号	视频数量 30天内20条以上	内容越好 数量越多 流量越大
16		员工矩阵	员工视频 30天内200条以上	内容越好 数量越多 流量越大
17		全民探店	视频数量 30天内100条以上	内容越好 数量越多 流量越大
18		店铺评价	30天内3图+20字评价大于20条	好评越多，流量越大
19		线下物料码	客户扫码关注领优惠券提高核销	线下和线上流量互动
20		点评种草	碰一碰评论打卡种草	私域 公域 全网联动
21		直播策划	直播场次 30天内达到8次以上	直播越多 场观越高
22	营销经营	达人探店	达人矩阵 流量共振	提高曝光 提高转化
23		官方本地推	花费流量带动免费流量的时效	提高曝光 提高转化
24		店铺评分	店铺分 4.0以上	分数越高，流量越大
25			经营分 75分以上	分数越高，流量越大
26			服务分 150分以上	分数越高，流量越大
27		6榜	人气榜	获得更多平台奖励流量
28			收藏榜	获得更多平台奖励流量
29			热销榜	获得更多平台奖励流量
30			好评榜	获得更多平台奖励流量
31			点亮榜	获得更多平台奖励流量
32			回头客	获得更多平台奖励流量
33	私域经营	全网矩阵	快手 小红书 视频号 等	提高品牌曝光度
34		私域留存	到店以后——引导加入会员	用于活动快速通知裂变
35		周周活动	顾客回流 ——新老互动	会员越多 生意越稳定

万能流量运营表
挨个分析
找出问题
流量方案
赠送给客户



团购运营怎么谈？

商学院资料



A类 未入驻

- 现状：老店还没有开抖音或新店还没有开抖音
- 突破口：先帮助客户突破第1步，帮助客户先认领装修建立信任关系。一赚工具内容费用，订单抽佣费用。
- 开头话术解析：
- 解析：老板您好，我是抖音本地生活服务中心的，后台检索到我们店铺还没有开。抖音现在流量很大，10个人8个人刷抖音，但刷不到我们，太可惜了！！我们附近的商户大部分都开通了抖音，销量都不错的。我可以为你免费认领搭建店铺。
- 分析客户做抖音的好处
 1. 流量大（10人中8人在玩抖音，流量在哪，生意在哪？）
 2. 佣金低（某团 某饿，佣金高，费用大。最后不赚钱）
 3. 竞争少（80%开通了，但90%人不会运营，就是机会）
 4. 更直观（短视频 直播配上音乐 场景 文案等，更好展示特色）
 5. 客户精准（根据兴趣推荐，标签匹配，帮你推荐客户）
 6. 扶持期（针对新店有流量帮扶，针对新客有减免等）



质量分 板块	分数构成	商家配置门槛	质量分 比值
基础信息	POI真实性	维护营业中	15%
	营业电话	配置 且真实可用	5%
	营业时间		5%
	人均价格		5%
丰富信息	门店相册	图片数≥16张	10%
	美食推荐菜	视频/图文 推荐菜配置≥10个	5%
	服务设施	选择真实服务 设施标签≥3	5%
内容供给	视频投稿分数	近30天投稿>55条	15%
	用户好评	近30天1图20字 评价≥16条 (剔除作弊评价)	20%
团购供给	商品供给	数量： 在线商品数≥5	10%
		丰富度达标 (建议套餐类型包含 单人\双人\多人\ 代金券\次卡,且套餐 中需包含推荐菜, 具体要求扫码查看)	5%

店铺开通以后
要立即做经营质量分
否则流量会越来越差的



988 轻运营套餐

抖音开通+基础运营+日常运维+平台新规一手信息				
序号	服务项目	交付内容	市场价	优惠价
1	店铺入驻资料提交	门店POI认领+店铺入驻	100	赠送
2	品牌化视觉设计	店铺头像+品牌头图+60张主流菜品图+5张团餐主图	300	赠送
3	套餐组品策划	提供5个主推团购套餐组品策划方案+定价策略	300	赠送
4	商品上架	团购套餐+外卖单品上架	200	赠送
5	店铺设施优化	外显小图+门店相册+招牌菜+推荐菜+设施服务完善	100	赠送
6	外卖配送平台对接	聚合配送平台对接+打印机链接	100	赠送
7	商家蓝V账号认证	抖音商家蓝V账号认证+装修	100	赠送
8	员工矩阵号搭建	提供搭建5个员工矩阵账号搭建	200	赠送
9	矩阵短视频	上门拍摄素材+剪辑300条短视频（每个月100条）	1500	赠送
10	蓝VIP人设视频	IP人设10条，店铺宣传视频10条	500	赠送
合计			3400	988



B类 已入驻 数据不好

- 现状： 数据不好， 店铺可能找的小白服务商或者自己运营的
- 突破口： 分析店铺之所以经营的不好， 是哪些流量没有打开 ？ 客户自己有些时候并不知道 ？ 没有按照抖音的流量逻辑去经营， 4分4榜1热度， 流量入口没有打开等 。
- 开头话术解析：
- 老板您好， 我是抖音本地生活服务中心的， 后台检索到我们店铺的流量入口没有打开。抖音现在流量很大， 10个人8个人刷不到我们， 太可惜了！！
- 例如： 我们家的店铺团购组的品不好， 达人的数量或质量不够， 评分， 榜单、 牌级也没有等。
- 按照抖音流量入口挨个分析给客户听， 找到痛点。
- 备注： 举证1个案例给客户看， 吃喝玩乐榜单找1个客户（就说我们公司做的）， 或自己的案例。



店铺面积不大可以推荐 ——988轻运营套餐

抖音开通+基础运营+日常运维+平台新规一手信息				
序号	服务项目	交付内容	市场价	优惠价
1	店铺入驻资料提交	门店POI认领+店铺入驻	100	赠送
2	品牌化视觉设计	店铺头像+品牌头图+60张主流菜品图+5张团餐主图	300	赠送
3	套餐组品策划	提供5个主推团购套餐组品策划方案+定价策略	300	赠送
4	商品上架	团购套餐+外卖单品上架	200	赠送
5	店铺设施优化	外显小图+门店相册+招牌菜+推荐菜+设施服务完善	100	赠送
6	外卖配送平台对接	聚合配送平台对接+打印机链接	100	赠送
7	商家蓝V账号认证	抖音商家蓝V账号认证+装修	100	赠送
8	员工矩阵号搭建	提供搭建5个员工矩阵账号搭建	200	赠送
9	矩阵短视频	上门拍摄素材+剪辑300条短视频（每个月100条）	1500	赠送
10	蓝VIP人设视频	IP人设10条，店铺宣传视频10条	500	赠送
合计			3400	988



根据面积大小
装修 环境

判断适合
哪个版本



门店代运营服务—营销标准版		
套餐名称	服务内容	价格
门店搭建	抖音来客注册/商户资质审核/门店基础设置商品上下架修改/订单修改	"RMB5980 3个月 佣金8%"
团购设计	爆款产品搭配/利润款产品搭配/客单价	
商品运营	提升产品方案 组合策略/转化效果提升	
营销策划	抖音线上营销/新店 活动策划/季节性活动策划节日活动策划	
蓝V作品	30条/3月(含IP人设视频)	
同城榜单	热销榜 好评榜 收藏榜 人气榜 回头客榜	
矩阵作品	作品300条/3月搭建5个员工矩阵账号	
达人探店	探店视频16条起, 包含8条LV5及以上达人探店视频。	

门店代运营服务—营销升级版		
套餐名称	服务内容	价格
门店搭建	抖音来客注册/商户资质审核/门店基础设置商品上下架修改/订单修改	"RMB12800 3个月 佣金8%"
团购设计	爆款产品搭配/利润款产品搭配/客单价	
商品运营	提升产品方案 组合策略/转化效果提升	
营销策划	抖音线上营销/新店 活动策划/季节性活动策划节日活动策划	
蓝V作品	60条/3月(含IP人设视频)	
同城榜单	热销榜 好评榜 收藏榜 人气榜 回头客榜	
矩阵作品	搭建5个员工矩阵账号 作品450条/3月	
达人探店	探店视频24条起, 包含10条LV5+1条LV6以上达人探店视频	
直播场次	包含Ai实景直播, 6场/月, 18场/3月	
全平台矩阵	搭建快手 小红书 视频号账号 同步发布作品	

门店代运营服务—营销高级版		
套餐名称	服务内容	价格
门店搭建	抖音来客注册/商户资质审核/门店基础设置商品上下架修改/订单修改	"RMB16800 3个月 佣金8%"
团购设计	爆款产品搭配/利润款产品搭配/客单价	
商品运营	提升产品方案 组合策略/转化效果提升	
营销策划	抖音线上营销/新店 活动策划/季节性活动策划节日活动策划	
蓝V作品	75条/3月(含IP人设视频)	
同城榜单	热销榜 好评榜 收藏榜 人气榜 回头客榜	
矩阵作品	搭建5个员工矩阵账号 作品450条/3月	
达人探店	探店视频30条起,包含10条LV5+2条LV6+1条LV7以上达人探店	
直播场次	包含Ai实景直播, 10场/月, 30场/3月	
全平台矩阵	搭建快手 小红书 视频号账号 同步发布作品	
私域运营	商城搭建 会员沉淀 活动促销 营销回流	



C类 已入驻 数据 不错

- 现状： 数据不错， 客户认知高
 - 。 突破口： 节省成本， 提高利润 ——推荐AI 获客工具
- 开头话术解析：
 - 。 老板您好，我是抖音本地生活服务中心的，后台检索到我们店铺的数据还是可以的
 - 。 老板对推广 曝光还是比较重视的 。
 - 。 目前运营中 ， 有没有遇到哪些疑惑的？
 - 。 例如流量不稳定，核销不稳定，成本比较高等？
 - 。 现在AI同城获客大家都在用，成本低 效率高



这类客户对抖音的认知还是高的
刚转型的服务商，基础比较薄弱
我们要用我们的优势和客户聊
就是ai工具

展示AI工具可以免费提供客户体验 使用

AI批量剪辑 碰一碰 数字人分身

让Ai为你获客，让Ai为你打工
你还在担心门店引流成本高吗？
你还担心自己不懂拍摄剪辑吗？
你还在担心上镜记不住词卡壳吗？



Ai批量剪辑是什么？

答：批量剪辑是专为实体店铺打造的高效短视频制作解决方案，核心流程清晰且成果导向：只需将店铺日常拍摄的 30-50 个素材镜头（如产品展示、店内场景、服务细节等）导入 AI 剪辑系统，系统便会基于算法智能组合镜头、匹配音效字幕、优化画面节奏，批量生成上百条具备差异化的原创短视频。

Ai数字人分身是什么？

答：AI 数字人分身是专为实体店铺老板打造的“虚拟 IP 生成与内容创作工具”，核心价值在于高度还原个人特质并高效产出引流内容：通过技术手段精准克隆老板的外貌形象、肢体动作与声音特征，生成一个形态、语气都高度贴合本人的 AI 数字分身。实现“IP 打造 - 内容传播 - 到店转化”的营销闭环。

Ai碰一碰是什么？

答：AI 碰一碰是实体店铺轻量化全渠道引流工具。

一碰即转店铺抖音视频、小红书笔记；一碰打开点评打卡；一碰连店铺 WiFi，提升用户停留意愿；一碰加店铺微信，转化公域流量为私域，促复购。其以极简操作打通多渠道流量链路，最终引导用户到店消费，助力提升客流量与销售额。

AI同城引流活动套餐

联系方式：

Ai批量剪辑套餐	2元1条，200条/月，售价400元，活动价188元/月（上门拍摄）
Ai数字人分身套餐	30元/条，20条/月，售价600元，活动价288元/月（上门拍摄）
Ai碰一碰套餐	2元/条，100条/月，2张碰碰卡+20条小红书笔记+20条点评， 售价600元，活动价288元/月（上门拍摄）
组合套餐	以上3个套餐全选：188元+288元+288元=764元 活动价：588元/月（上门拍摄）
备注：每个商户有1次9.9元体验名额（10条作品+2条IP分身）	



市场沟通常用话术

本地生活自我定位？

一．我做什么的？

- 。 帮助实体门店在抖音 快手 小红书 高德 JD 等各大平台同城引流获客

二．我赚的是多少钱？

- 。 店铺技术开通费，搭建装修店铺费，代运营管理店铺费，代运营店铺佣金费

三．我能服务的客户对象是？

- 。 本地生活，可以看到的实体商户都可以运营服务。

四．拥有的心态

- 。 帮助实体商户解决问题，先帮他赚钱，然后我再赚钱。

五．自己的学习定位？

- 。 不会不要紧！加强学习！不放过任何充电的机会，提高自己知识储备和专业技能。
- 。 只有本领学会了，才可以帮助实体门店。

实体商户为什么要做抖音？

(1) 消费改变，顺势而为

如今，人们的消费习惯已然发生了显著变化，过去人们主要通过逛街来寻找美食、住宿和娱乐场所，而现在则更多地是低头在抖音上浏览。当刷到感兴趣的好吃、好玩的内容时，便会直接囤券，随后拿着手机去核销使用。如果实体商户依旧遵循传统的等客上门模式，那就如同守株待兔，生意只能听天由命。因此，商户必须主动出击，采取线上线下相结合的经营模式，利用线上推广吸引顾客，再通过线下的优质体验留住顾客。

(2) 流量大，成本低

抖音拥有庞大的用户群体，几乎每10个人中就有8个人在刷抖音，而且用户每天在抖音上的停留时长可达2小时以上。假设一个商户的作品能有1万次的播放量，这就相当于免费发放了1万张传单。要知道，传统传单一张成本2毛，1万张传单就需要2000元成本，而制作发布一个抖音作品，成本可能仅仅只是消耗了一些电量而已。

实体商户为什么要做抖音？

(3) 标签匹配，兴趣推荐

抖音平台为用户设置了200个以上的标签，能够精准地根据用户的兴趣爱好进行内容推荐。例如，若你是经营火锅生意的商户，平台会将你的作品精准推送给那些喜欢吃火锅的潜在客户群体，从而大大提高了营销的精准度和效果。

01

(4) 直观形象、容易转化

与传统的文字图片展示方式相比，抖音的短视频融合了场景、文字、音乐、人物等多种元素，内容更加生动形象、直观立体，能够迅速拉近与用户的距离，让用户产生共鸣，进而激发他们的消费欲望，促使其下单购买，极大地提高了转化效率。

02

(5) 竞争小，投入少

在传统的一些平台上，同行中的头部商家往往占据着榜首位置，并买断了大量的广告位，新商户此时想要介入，不仅需要投入大量的资金，还面临着激烈的竞争。然而在抖音平台，相对而言竞争和投入都要小得多，只要商户足够勤奋，用心经营，就有机会获得良好的发展。

03



商户做抖音到底有没有效果？

效果 1：抖音流量主动曝光，不收费。

客户看到会主动购买，为商户带来订单



抖音推荐渠道-单商品卡



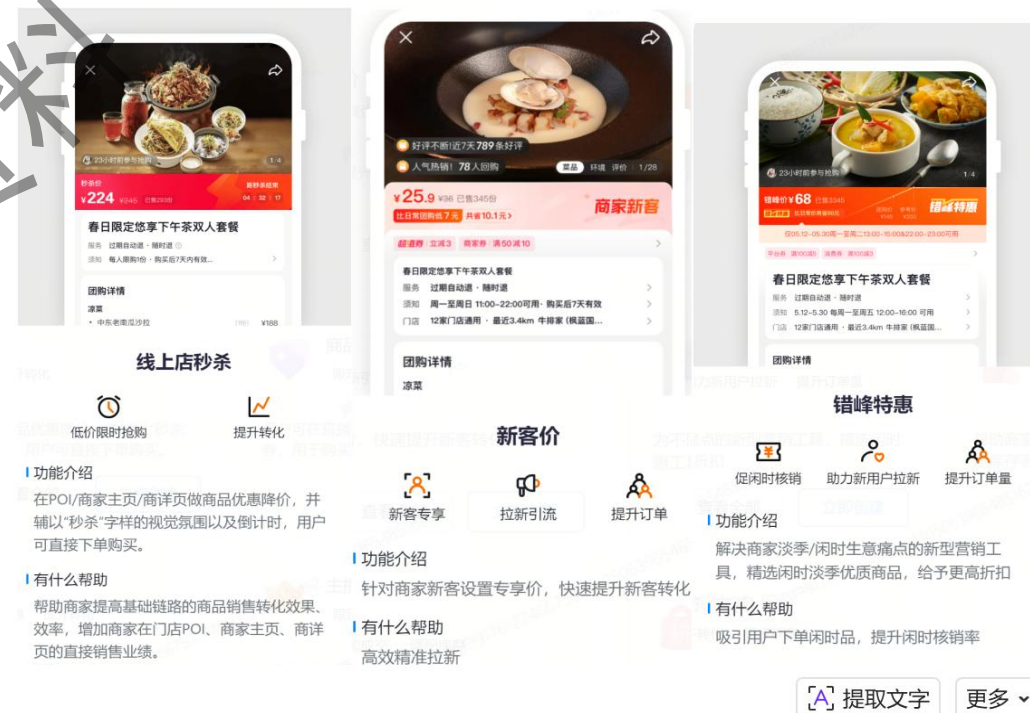
抖音推荐渠道-多商品卡



抖音推荐渠道-单门店卡

效果 2：抖音抓取商户店内活动，推送免费流量

客户看到会主动购买，为商户带来订单



[A] 提取文字

更多



效果 3：认证蓝 V 可以挂载小黄车，客户看到直接购买。

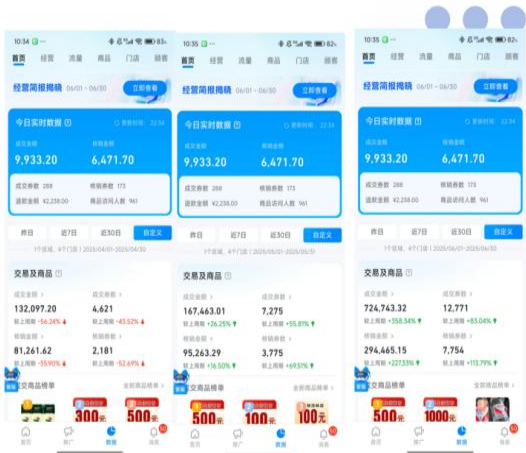
抖音提供免费的蓝 V 认证，以及免费的宣传曝光。多生产作品，多曝光，即使客户不购买，也会对店铺有印象。后续有需求会第一时间想到。



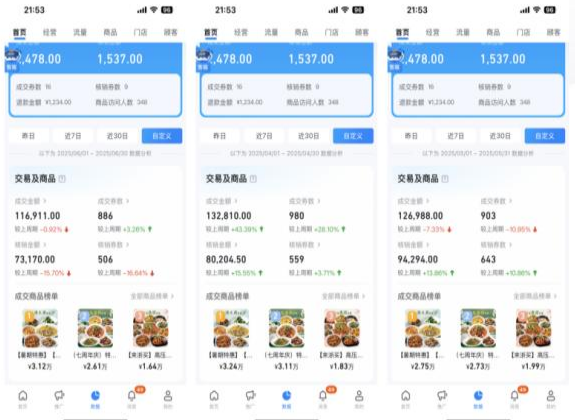
效果 4：直接帮商户带来销售订单，提高利润。

在门店房租、人员、成本固定的情况下，因为增加了抖音新的渠道，带来新的销售增长，那么多的增长都是门店利润。

- “
- 这是我们服务商运营的4家生活超市
 - 4月销售额 132097
 - 5月销售额 167463
 - 6月销售额 724743
 - 3个月合计帮助商户
 - 做了 100万销售额
- ”



- “
- 这是我们服务商
 - 运营的一家地方菜
 - 4月销售额 132810
 - 5月销售额 126988
 - 6月销售额 116911
 - 3个月合计帮助商户
 - 做了 37万销售额
- ”



实体商户如果不去做推广会如何？

01

新客不知道我们，
不敢进店消费，
没有新客就没有
老客，生意会出现下滑。

02

老客刷抖音，做
选择的时候，看
不到我们，导致
更没有生意。

03

同行都在做，自己不做。在别人那里养成习惯之后，你再拉回来的时候花的代价成本很高。

商户为什么自己不做？

1、商户自己不懂 也没有时间

2、 成本高

招募1个人 工资4000元/月X3月=12000元 +达人推流费用6000元，
合计18000以上

3、自己也没有工具，没有效率，无法坚持下去。



实体商户为什么找我合作？

(1) 靠谱

全国各行各业上千家案例，集团总部还有技术和市场指导老师。

(2) 专业

我们承诺 店铺质量装修不满意重装，播放量不打达标，重拍。

(3) 省钱

不管同行的服务内容还是价格，我们性价比都很高。

(4) 全面

我们不仅解决抖音，还可以为你解决快手 小红书 JD等 和我们合作全渠道搞定



(1) 前置代运营费是什么？

- 花在我们自己店铺，用于线上搭建店铺，推广店铺，运营店铺必须花的费用。
- 就像我们实体店铺一样，要装修布置、购买物料、招员工、店长等。

01

(2) 感觉价格有点贵，舍不得出

你觉得价格贵是正常的～但咱们得算笔账：自己招团队做全平台运营，人工 + 工具 + 试错成本至少是现在的 3 倍，还未必有结果。我们是批量服务本地商家，能把成本摊到最低，花一份钱就能搞定开店、拍摄、达人、直播、冲榜所有事，平均到每天才几块钱，换来的是持续曝光和到店客，比自己瞎折腾划算多啦～

02



前置费不出，单独佣金合作模式是否可以？

1. 成本坦诚版

理解你想先看效果再投入的想法！但咱们做全平台运营，前期要对接平台的官方入驻、商品上架优化、专业拍摄团队上门取景、达人探店的基础费用，这些都是实打实的成本支出。完全零前置费的话，我们没法覆盖前期的人力和资源成本，也没法集中精力帮你做精细化运营。其实前置费只是少量启动资金，后续咱们还是以佣金分成为主，这样你前期投入少，我们也能保障服务质量，双赢才长久～

2. 效果保障版

你担心前置费花得不值，核心还是怕没效果对吧？但如果完全没有前置代运营费，相当于我们要先垫资帮你做所有前期工作——平台开通、内容拍摄、达人对接这些，要是后期没达到预期效果，我们的前期投入就全白费了。设置少量前置费，一方面是筛选真心想做好生意的商家，另一方面我们也能拿出更多资源（比如优先安排优质达人、重点做冲榜运营），把你的项目当成重点来推进。而且前置费会直接算进你的运营成本里，等后续佣金达标了，我们还能给你返还部分，相当于前期只是暂时垫付，效果达标就回本～



前置费不出，单独佣金合作模式是否可以？

咱们本质上是想一起把你的生意做好，风险共担才是长久合作的基础呀！你出少量前置费，我们投入人力、资源和专业能力，相当于双方都拿出了诚意。如果完全零前置，只有我们单方面垫资承担前期风险，后续运营中难免会因为成本压力，没法做到全力以赴。少量前置费能让我们没有后顾之忧地投入资源，比如帮你对接更高性价比的达人、做更精准的流量投放，帮你更快起量，等佣金分成开始后，你很快就能收回前置成本，后续就是纯赚的～

商学院资料



前置费不出，单独佣金合作模式是否可以？

3. 资源倾斜版

其实本地很多商家都是选择“少量前置费 + 佣金”的模式，原因很简单：完全佣金制的话，我们要同时服务很多商家，没法做到资源倾斜。但你付了少量前置费，我们会把你列为重点服务客户——比如优先安排头部本地达人探店、短视频拍摄给你做定制化脚本、直播策划会配备更专业的团队，还会专门盯你的榜单冲刺进度。这些额外的资源投入，能让你更快拿到流量和订单，前置费早就通过多赚的客源赚回来了，比纯佣金模式的“普惠服务”效果好太多～

4. 风险共担版

咱们本质上是想一起把你的生意做好，风险共担才是长久合作的基础呀！你出少量前置费，我们投入人力、资源和专业能力，相当于双方都拿出了诚意。如果完全零前置，只有我们单方面垫资承担前期风险，后续运营中难免会因为成本压力，没法做到全力以赴。少量前置费能让我们没有后顾之忧地投入资源，比如帮你对接更高性价比的达人、做更精准的流量投放，帮你更快起量，等佣金分成开始后，你很快就能收回前置成本，后续就是纯赚的～



前置费不出，单独佣金合作模式是否可以？

5. 灵活门槛版

要是觉得全额前置费有压力，咱们可以把前置费降到最低门槛！比如只收平台入驻和基础拍摄的成本费，后续所有的运营、达人探店、直播策划都按佣金分成来。这样你前期投入特别少，还能享受到完整的服务；我们也能覆盖基础成本，放心地帮你做运营。而且这个最低前置费，等你后续月度佣金达到约定金额，我们直接给你全额返还，相当于你没花一分前置费，还能拿到重点服务资源，比纯佣金模式划算多了~

6. 价值对比版

你可以算笔账：如果完全走佣金模式，我们只能给你提供基础运营服务，比如简单上架商品、拍两条普通短视频，达人也只能安排粉丝量一般的。但付少量前置费，我们能给你做定制化的内容策划、对接本地头部达人、重点冲刺热门榜单，这些能让你的曝光量和到店率至少提升 **2-3** 倍。前期多花一点前置费，换来的是更快的起量速度和更高的转化效率，相当于用小钱换大流量，比纯佣金模式“慢热”等待效果，反而更省钱~



商户愿意出运营前置费，也愿意配合运营，你这边如何保证我运营的效果和利润呢？

1. 效果保障：量化目标 + 全流程把控

先定可落地的 **KPI**：合作前明确核心指标，比如 **7 天内** 完成全平台开店上架，**30 天内** 短视频累计曝光 ≥ 5 万，**45 天内** 团购核销 ≥ 100 单、区域榜单冲进前 **10**，未达标免费补做服务（如追加达人探店、补拍爆款视频）。

过程透明可追溯：每周给你发运营周报，同步平台数据（曝光、点击、核销）、内容产出（视频 / 直播场次）、达人对接情况，随时沟通调整方向。

资源倾斜保障：你配合运营（如提供素材、配合拍摄、核销支持），我们优先安排本地高转化达人（粉丝匹配度 $\geq 80\%$ ）、短视频重点推同城流量（同城曝光占比 $\geq 60\%$ ），直播针对性做本地优惠引流，确保流量精准。

2. 利润保障：成本控制 + 转化优化

帮你算清利润账：根据你的客单价、成本，制定合理的团购 / 外卖定价（保证单品利润 $\geq 30\%$ ），避免低价引流亏本金。

减少无效投入：运营中重点推高毛利产品，搭配引流款 + 盈利款组合，比如 **9.9 元** 引流款带动 **50 元** + 盈利款销售，提升整体客单价。

私域复购锁利润：把平台流量导入你的私域（微信社群 / 企业微信），后续通过专属优惠、会员活动促进复购，复购客户成本几乎为 **0**，直接拉高利润。



商户愿意出运营前置费，也愿意配合运营，你这边如何保证我运营的效果和利润呢？

3. 双方配合：放大效果的关键

你只需做 3 件事：及时提供店铺实拍素材、套餐信息，配合拍摄档期（每月 1-2 次），做好到店客户服务和核销对接。我们全程兜底：负责内容策划、流量投放、达人对接、榜单冲刺，遇到数据下滑（如曝光骤减），24 小时内调整方案（如换视频风格、追加同城投放）。

4. 售后兜底：风险共担

阶段性复盘调整：每 30 天做一次效果复盘，若未达到约定 KPI（如核销单量不达标），要么免费延长运营周期，要么追加等值服务（如额外赠送 2 场直播、3 条达人探店）。

长期合作返利：连续合作 6 个月且利润达标，后续运营费打 8 折。



别的服务商都是免费做的，你为什么还要收取前置运营费用呢？突出付费的优势解答

1. 免费的“隐形陷阱”：看似省钱，实则亏更多

免费服务商只做“表面活”：帮你简单上架商品、拍两条敷衍的视频，不会花精力做定制化内容、对接优质达人，更不会盯榜单和私域转化，最后流量没起来，还浪费了店铺的黄金推广期。

免费模式靠“流量抽成”赚钱：他们会强制你低价引流（比如 9.9 元亏本套餐），靠高抽成覆盖成本，最后你看似有订单，实则没利润，还拉低了店铺定位。

隐形成本藏不住：免费服务不会给你做数据复盘、不会调整运营策略，你要自己花时间对接、盯进度，甚至还要承担达人探店的隐性费用，反而比付费更费钱费力。



别的服务商都是免费做的，你为什么还要收取前置运营费用呢？突出付费的优势解答

2. 前置费的“核心优势”：每一分钱都花在刀刃上

服务更聚焦：前置费能覆盖前期平台入驻、专业拍摄、达人对接的基础成本，我们不用靠高抽成盈利，能帮你制定合理定价（保证单品利润 $\geq 30\%$ ），重点推高毛利产品，而不是让你亏本冲量。

资源更优质：付费模式下，我们会把你列为重点客户，优先安排本地头部达人（粉丝匹配度 $\geq 80\%$ ）、定制化短视频脚本（结合店铺特色）、专属直播团队，这些优质资源免费服务根本不会提供。

效果更可控：前置费对应的是量化 KPI（如 30 天曝光 ≥ 5 万、核销 ≥ 100 单），未达标会免费补做服务；而免费服务没有任何效果承诺，做不好就不了了之，你投诉无门。



别的服务商都是免费做的，你为什么还要收取前置运营费用呢？突出付费的优势解答

3. 长期来看：付费才是“最省钱”的选择

免费服务是“广撒网”：同时服务几十上百家商家，根本没精力做精细化运营，你的店铺只是“陪跑”；我们收前置费，会集中资源服务少量优质商家，确保每个项目都能出结果。

付费能快速起量：专业团队 + 优质资源 + 精准运营，能让你在 **1-2** 个月内拿到稳定流量和订单，快速收回前置成本；而免费服务可能拖 **3-6** 个月都没效果，最后你还是要换服务商，反而浪费了时间和客源。

风险共担更靠谱：你出少量前置费，我们投入人力、资源和专业能力，双方都有诚意；免费模式只有你承担“没效果”的风险，服务商毫无损失，自然不会全力以赴。



我是新的本地生活服务商，还没有很好的数据案例，客户问到你现在做的哪些商户案例

1. 坦诚不回避，快速拉近距离

直接跟你说实情：我们是本地新起的服务商，但团队核心成员都做了 **3** 年多本地生活运营，之前在头部平台负责过周边城市的商户运营，手上有成熟的流量玩法和本地资源起亚正因为是新团队，我们更看重每一个客户的口碑，不会像大服务商那样“批量式服务”，反而会把你的店铺当成重点项目，投入 **100%** 的精力做精细化运营。其实不少同行商家，一开始也倾向于找有很多案例的服务商，但后来发现那些案例大多是其他城市的，未必适配本地市场，反而不如找懂本地流量的团队针对性做。

2. 用“方案细节”替代“过往案例”，凸显专业度

不跟你说别人的成绩，直接给你看为你做的专属方案：比如你是餐饮商家，我们会先分析本地餐饮的热门赛道、用户偏好（比如本地人爱打卡的菜品类型、消费价位），再制定“短视频 + 达人探店 + 直播秒杀”的组合策略。明确告诉你每个环节的具体动作：比如短视频会拍 **3** 类内容（菜品制作过程、到店氛围感、食客真实反馈），达人会对接本地精准粉丝账号（粉丝量 **5** 万 - **10** 万，同城曝光占比 $\geq 70\%$ ），直播会设置“引流款 + 盈利款”组合，确保流量能转化。给你量化的目标承诺：合作后 **7** 天内完成全平台开店上架，**30** 天内短视频累计曝光 ≥ 5 万，**45** 天内团购核销 ≥ 80 单，未达标就免费补做服务，比空泛的案例更有说服力。



我是新的本地生活服务商，还没有很好的数据案例，客户问到你现在做的哪些商户案例

3. 用“资源实力”和“低风险模式”打消顾虑

咱们有实打实的本地资源：已经对接了本地**20 +** 优质达人（涵盖美食、生活、探店等赛道），和抖音、快手本地生活官方有绿色通道，开店上架、冲榜能更快通过，还能拿到同城流量倾斜。

推出“低门槛试错方案”：你只需支付少量前置费，先合作**1**个月试水，我们帮你完成平台搭建、**3**条短视频拍摄、**2**位达人探店。如果**1**个月内曝光没达到**3**万，或者核销单量少于**30**单，我们全额退还前置费，你几乎没损失。

之前有位烧烤店老板，一开始也担心我们没案例，试合作**1**个月后，短视频单条播放量破**8**万，到店核销**60**多单，现在已经跟我们续了长期合作，这是他店铺的运营数据和核销记录，你可以看看。

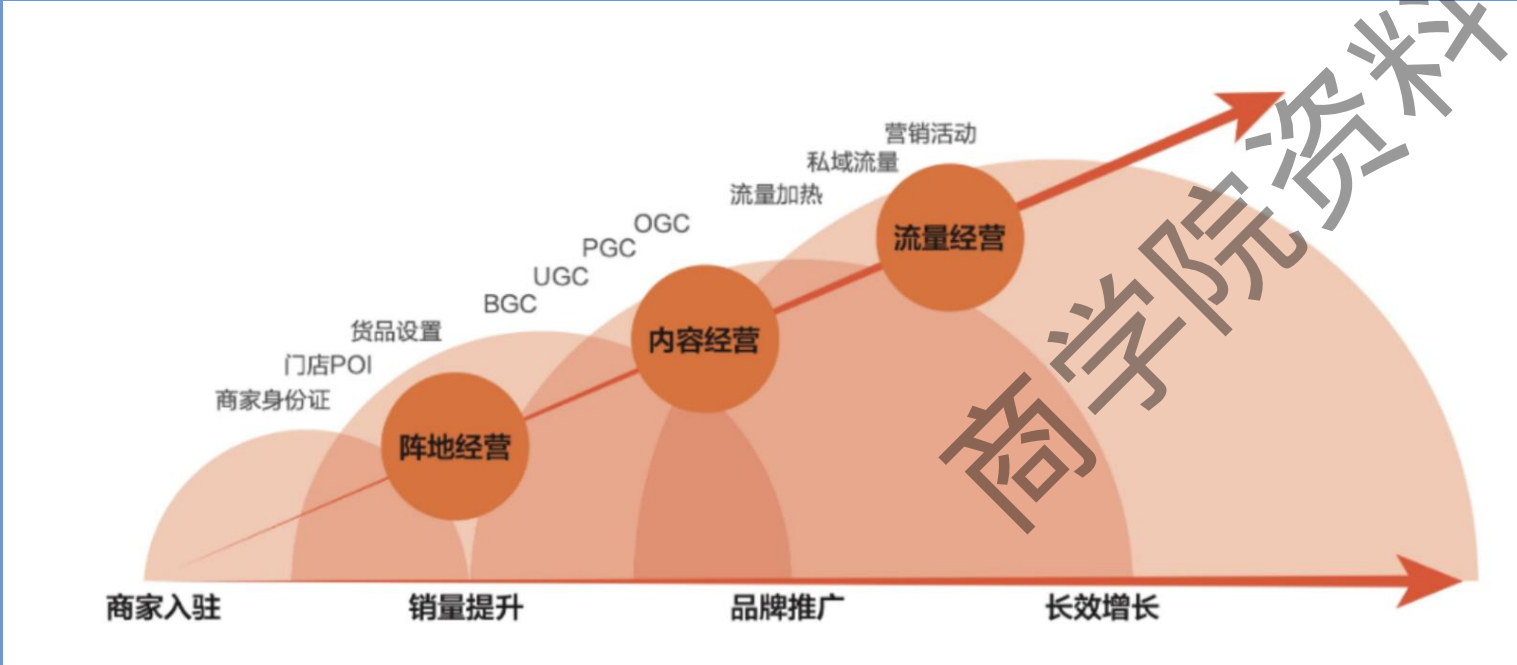
4. 强调“共生关系”，让客户觉得“一起成长”

对我们来说，你不只是客户，更是一起打造标杆案例的合作伙伴。我们会把你的运营过程、数据结果全程记录，后续形成的成功案例，会标注你的店铺名称，帮你提升知名度。合作期间，我们会每周给你发详细的运营周报，同步曝光、点击、核销等数据，随时根据数据调整策略，比如短视频播放量低就换内容风格，核销率低就优化套餐设置。

正因为没有大量旧案例的束缚，我们能快速响应市场变化，比如突然流行某类营销玩法，我们能第一时间应用到你的店铺，比大服务商的流程化运营更灵活。



我们合作以后，你们操作的流程是哪些？



NO1: 门店基建

- 01: 邀请入驻，认领店铺，装修店铺，完成经营分、服务分
- 02: 门店策划：品牌广告语、蓝V账号绑定装修、IP故事策划

NO2: 产品设计

- 01: 为你策划爆款团购方案（引流、平销、利润、复购）
- 02: 为您的团购套餐起一个代入感名称
- 03: 为您快速生成即高级又高清的美图

NO3: 视频矩阵

- 01: 为实体门店老板IP账号专门策划爆款视频选题和视频文案
- 02: 将视频素材排列组合，形成有标签有广告有成交逻辑的视频成片
- 03: 绑定账号—授权自动发布—省时省力

NO4: 流量加热

- 01: 筛选同城优质达人，创建探店任务，矩阵曝光。
- 02: 甄选出转化效果较好的视频，并利用本地推投流对视频进行加热，投到无效为止

NO5: 直播策划

- 01: 为门店定制全套开播方案
- 02: 为门店定制百万主播话术，查找违禁词。

NO6: 营销升级

- 01: 店铺差评公关处理，维护高分
- 02: 策划同城吃喝玩乐榜冲榜方案，获得更多奖励流量。
- 03: 节假日活动海报一键出图。

NO7: 全网矩阵

- 01: 辅助商家搭建抖音 快手 小红书 视频号等账号注册和装修。
- 02: 策划同城吃喝玩乐榜冲榜方案，获得更多奖励流量。

NO8: 私域运营

- 01: 朋友圈装修策划，自动编辑每日发圈内容，提高粘性。
- 02: 搭建智慧门店，智能点餐，支付，触达，会员活动，营销活动

市场经典18条语录

- 一· 带着帮助的心态，不要带着销售的心态
- 二· 不要市场设限，不要客户设限
- 三· 客户说不需要了，就不加微信。现在不需要，不代表以后不需要。
- 四· 想都是问题，做都是答案
- 五· 客户要跟踪，而且要不断跟踪
- 六· 谦虚的心态，时刻保持学习
- 七· O—的目标要不断突破
- 八· 问题是成长我的机会
- 九· 市场有难度，同行也有难度，你解决了你就有价值
- 一〇· 我不怕竞争，竞争使我更加强大
- 一一· 客户不是没有需求，而是你没有问到客户的需求
- 一二· 客户之所以不成交，是因为没有解决客户痛点
- 一三· 客户给的钱，不是给我的，是给店铺推广用的
- 一四· 我们能把店做好，因为我们懂流量逻辑，运营技巧。
- 一五· 我们赚的是运营技术的钱，运营经验的钱。
- 一六· 量大是签约的关键 客户名单越多 签单越多
- 一七· 客户不需要，立马下一个找有需求的客户
- 一八· 你缺的不是达人、不是产品，而是流量运营、店铺运营、会员运营的人。



谢谢

商学院资料

