

近期的赚钱感受以及一些心得

分享时间：2021. 11. 25

分享嘉宾：坏坏（嗨推创始人，10年淘客，电商司机主要做私域电商、淘客以及直播带货，目前通过抖音达人分发日涨公众号粉丝10万，品牌代播日销售100万+）

今天给大家聊聊最近的一些赚钱的感受以及心得。

跟大家聊一下最近我们搞抖音赚钱吃亏的几个地方，然后再聊一下，哪几条路我们走通了，哪几条路是赚钱的。

第一：关于小店的前景

第二：关于当前小店的玩法

第三：当前小店的店群

第四：当前除了店群垂直化，还有什么东西能够让大家都去赚钱，以及每个项目的难点在哪？

今天讲这4个点，首先给大家说一下小店的前景到底在哪？现在你玩电商不玩小店，我告诉你在电商里面的话基本上已经落伍了。因为现在流量在抖音，你玩电商连小店你都不开，说明你放弃了最大的一个流量渠道。

你开京东、淘宝、天猫、唯品会、拼多多哪一个流量有抖音牛逼，最大的流量入口你不抓，你是不是傻？

所以第一这个东西是一定要干，第二你得搞清楚，它已经是一个基础的东西了，它已经是一个搞电商的基础配套了，就像很多人一说电商就想到淘宝天猫，你没有天猫旗舰店，你不要跟我讲你是搞品牌的。现在你要是说你是搞电商的，你没有抖音小店你不要说你是搞电商的，就这么简单。

未来怎么样我们不管，我们只考虑一点，未来流量还在这，你就跟着流量跑就行了，有流量你就干。

有流量就有需求，然后对应就转成销售额了，有销售额最终就赚钱了。

现在这个玩法又非常奇葩，对吧？这个玩法里面现在靠着抖音小店去干，他的赚钱模式特别多，就是能够通过小店去赚钱的。

首先搞店群的，一堆人在搞店群，还有人告诉你单独搞小店垂直类目，还有一个很关键的点就是别人搞这种小店自播。其实还有周边的一些做服务的，比如说培训代运营，这个玩法是不是很多？

哪个最有前途，哪个做的最久？小店垂直类目、自播还有服务，这三个都能搞很久，当然哪一个最赚钱？

小店第一，自播第二，服务第三，当然哪个最久？服务最久，其次是小店垂直，然后是自播。我认识的最牛逼的是一个小店一个月卖 500 万，然后自播的这个是一个月卖 1500 万，卖上销售额，服务培训一个月 3000 万的净利润，这是最牛逼的一个 3000 万的净利润。

我告诉你当然了这里面是割韭菜和忽悠的成分，割韭菜忽悠的成分特别多，其实在这个逻辑里面，如果让草根去选，草根应该选哪个？草根应该选自播和垂直类目，但对于小店里面如果说你要是搞店群，这个是九死一生的。

为什么不搞小店店群？其实就是因为现在你做小店店群，很容易一个月赚钱三个月亏，就是死亡率极高，所以大家也不要搞，你要是有搞小店店群的能力，你随便选一个小店垂直类目去搞多爽。

店群、小店垂直、自播和服务，这 4 个是相对来说比较容易搞钱的。当然大多数人最适合干的是垂直小店、自播，这两个相对来说容易，为什么不推荐搞店群？如果你搞店其实难度多高，一个小店的政策你都跟不上，你还搞 n 个店。所以适合新手的就是：小店垂直类目和自播，即使你要是搞电群，你也搞一个类目，这时候的话你成功率会更高一点。

为什么小店垂直类目适合普通人去干？这也非常简单，是因为第一越垂直越专业，就是你干垂直了，就是专业，它的难度会降低，你抓的类目范围越小，它的难度越低，相对来说你制作起来越容易，越容易的话成功越高，所以你就能够赚钱。这是第一个。

第二个你去干垂直相对来说容易占据类目的榜单，在互联网上赢家通吃，就是老二老三老四加在一起可能没有一个老大牛逼。比如说腾讯，我搞其他的什么聊天工具都搞不过他，你会发现一个很奇怪的现象，在这种小类目里面越小的类目越容易生存。

这时候比如说有人干服装、五金、保健品，大家说哪一个竞争最大？

真正竞争大的是保健品，保健品的一个广告费可以是服装的4倍以上，就这么牛逼，所以保健品的竞争最大，而且基本上都在吃付费流量。所以免费流量搞服装的人家自播都能搞得起来，而五金类目大家可能听的都少，都认为螺丝帽、剪刀、钳子、插电板，你说在抖音上能不能干？

五金类目在很多人看起来都是偏的，但是五金在抖音小店店群里面非常牛，小店店群人家干五金的非常牛，为什么？因为一般人不想着这个类目，所以人家的想法跟你都不一样，人家干这个东西就能干成，所以在这个里面人家挑的是竞争相对来说比较小的类目，他搞排名搞搜索流量就能把这个东西给搞起来。

现在抖音上有一堆人忽悠你说一定要搞抖音的搜索电商，什么叫搜索电商对吧？不就是免费流量吗？薅抖音的免费流量，就搞了个名字叫搜索电商，然后在那割韭菜。

现在在抖音上什么样的类目，相对来说能够更让你赚钱？什么样的垂直类目能够更好的赚钱以及怎么样选这种垂直类目？

当然有一种情况就是你的店铺里面放的全是垂直性的产品，什么叫垂直产品，1块9包邮，9块9包邮等等，你说人家1块9包邮的店能不能赚钱？

现在我给小店卖家，比如说你是董先生，你卖珠宝的，现在我给你这小店里提供1块9包邮的福利品，佣金肯定是最低0.1%，现在请问我还能不能赚钱？我告诉你他也是能够赚钱的。

赚钱至少有5种渠道，给大家说两种：第一种渠道非常简单，那就是我在给主播提供这个1块9的福利品的时候，主播一般情况下会给我补贴，一般补贴是2~3块钱不等。比如说主播的第二次评分特别低，他为了评分上去，所以他愿意我给他代发，代发1块9包邮的一个梳子，我给他提高评分，他给我补贴那不很正常。

如果他去S单一单6块多，现在他只要给我3块9就可以了，而我的运费是1块5，产品成本是一块加一起2块5，他给我两块钱的补贴，我加一起每一单还能赚5毛钱，这就是为什么人家搞这种1块9包邮，还能赚钱，这是一种。

第二种方法，如果我卖的这个东西是垂直性的产品，比如说一个梳子，本来董先生的直播间全是卖的高价产品，我提供一个9块9的福利，如果说这个9块9的福利又是个年轻人喜欢的话，那么如果有5000人购买，我就能把这5000人弄过来加个微信，加上之后一个粉丝值8块钱，这时候我就转回来了。而加粉的比例一般情况下按照这种订单的比例，一般能保持在40%左右，所以效果非常好，这个成本就能赚回来了。

所以这里面前景有了，玩法有了，现在这个玩法里面又分为店群，小店、自播、服务。那干什么类目的小店相对更好？

大家应该知道在抖音上很多的类目是需要报白的，比如说你想卖酒，你想卖内衣，如果没带白名单是不让卖的，保健品也是，内衣、成人用品，还有这种暴力一点的风险类的。

什么叫风险类目，风险类目里面的人他需要报白。为什么要报白？报白的前提就是告诉抖音，我现在说一些敏感词你也不要封我，咱是自己人，对不对？

所以在这里面搞清楚，如果暴力产品要报白，其实也说明了一个点，这些类目都特别容易赚钱，而如果说如果这个项目刚开始需要报白，其实这是好事，只要你进入到白名单，就意味着你赢得了躺赚的权利。

而如果刚开始开放这个类目有白名单的商家肯定少之又少，全网那么多的流量，但是只有你能卖，那就是躺赚了，是不是？所以问题在于怎么样去找出相对来说利润更高的，又不需要报白的类目，利润高不需要报白竞争又小的类目，这时候你去搞小店的垂直类目你就赢了。

除了刚才说到的，还有这个服务，看什么样的服务相对来说能让你更赚钱。我给你们列举一个服务类里面一个月能够赚 20 万的项目，这个项目非常的简单，也非常的容易，投资也非常的小。

这个小店垂直也说了，搞小店垂直类的相对来说非常搞钱，而对于自播类的，因为我们搞自播还可以，现在国内前两大保健品品牌基本上都在我们手里，具体我们就不说了，别到时候带来一些不必要的麻烦。然后服务里面来给你们说两个，相对来说小白也能干的搞钱的例子。现在就给你们讲一个例子，在抖音里面搞抖店的这种服务，很容易的搞钱的这种玩法。

给大家讲讲虚拟直播间的解决方案，别人开个直播直接卖虚拟直播间的解决方案，有一哥们可厉害了，1 个月他每天直播 9 个小时，每天直播间一共就 10 个人一直保持 10 个人左右在线，然后一个月赚了 90 万，他跟他老婆两就两个人一起做的，一个月有 90 万利润，为什么是利润？因为它没有成本，他的视频都是别人的，他只是自己搭建了一个小的绿幕直播间，然后给别人演示绿幕是如何替换直播背景的，就这么简单。

它的单价从 398~998 不等，然后最贵一个套餐是 1980，398 是给一套视频，别的什么都没有，连群都没有，所以在这个玩法里面非常简单，而 1980 提供的是送一个绿幕、一个话筒，这两个成本加在一起是 80 块钱，然后再加视频，加上人工指导你开通绿幕。

所以通过这种方式去直播，一天 3 万，如果你干过直播，你一定知道在抖音里面，哪怕你的直播间就是没有人在线，即使你是卖男装或者女装，你一天下来直播 4 个小时以上也能卖个 2~3 万，更何况人家一天直播 9 个小时。

直播间平均稳定人数也就 10 个人左右，然后 1 个月搞 90 万，用这种方式成本最低，效率最高最赚钱，而且可以批量化执行。在抖音上卖虚拟直播间的解决方案就是这么做的。

现在我再告诉他们，如何把 90 万放大到 150 万，我告诉大家我是怎么跟他合作的？现在他们一个月能弄到 90 万，但是第二个月生意就差了，现在一个月只能搞个五六十万了，为什么直播间流量跟不上？所以我就给他提出了一个方案，就是我现在出 5 万块钱入股，入股我占 10%，并且我提供一套方法让他赚到 150 万。

现在是我入股近第 5 个月了，现在他们搞这个项目，反正今年的目标已经实现了，今年他们目标的话本来就是 120 万，现在他们已经赚了 200 多了，到我这儿去掉他们的一部分费用，其实我是稳赚的，但其实我赚的是多少钱，相当于我只是帮个忙，所以在这个逻辑里面这个项目就成了，教他用无人直播结合绿幕替换，它利润就这么提高的，然后他就用这种方法把这个模式给搞通了，所以这种玩法里面这个钱相对来说还是好赚的。

更多项目玩法可关注视频号：嗨推坏坏



嗨推坏坏 🌟

互联网自媒体



扫描二维码，关注我的视频号

 嗨推 嗨推原创，

 嗨推 嗨推原创，禁止抄袭！

 嗨推 嗨推原创，禁止

 嗨推