

淘宝客在线下的八种玩法

众所周知，2016年淘宝客又被推到了风口浪尖之上，其中很大的原因在于“刷单”行业的不景气，大量店铺降权封店。所以众多商家把苗头对向了淘宝客。再加上微信淘宝客玩法的兴起，到处都是白菜群，到处都是秒杀网站！

而拉一个人的成本从几毛-到几块钱的水涨船高，成本越来越高，而且线上的关系一般是比较松散的，稍微来一个拉人的，放点小甜头，人就被拉走了，粘性不大。在线上烽烟四起的地方，对于我们新手淘宝客来说，可能很难不到一杯羹，但是，那么我们是不是可以把思路转变一下呢？

既然线上如此激烈，我们是不是可以把方向放到线下去呢？

1、快递门店

可以在快递门店张贴我们自己QQ群或者网站的的海报，然后下面留下你的网址，QQ群，或者联系方式，给顾客一个主动联系我们的途径。

解说：因为经常去快递门店的，一般都是拿快递的，基本上都是会网购的，要么是买的东西的到了去拿快递，要么是卖出去东西了，准备发快递，这些人都是跟网购有关系的，可以算是非常精准的用户，所以说如果再本地看到关于自己行业的宣传图海报多少会多关注一点，不知道大家怎么样，我在本地看到一些关于互联网的，比如本地一个汽车上贴了某个本地网站的宣传图，我都会多看一会，我相信跟我有这个想法的不在少数，我们张贴了海报，就可以被动的等着有需要的人来找你，就跟在本地树立一个广告牌是一样的道理。

2、快递员

除了快递门店外，相当网购的最后一步就是快递员了，快递员每天都要派送大量的快递，上面的面单信息，收件人，电话，地址，都是非常精准的信息，我们可以从两个方面入手：

第一，你把印刷好的贴纸直接贴到快递上，这种方法是比较笨的，但是可以让顾客自动找你，这样效果会更好，这个宣传贴纸可以做的稍微诱人一些，咱们要的目的，是他们来加我们，只有有足够的吸引力，人家才会来加你。

第二，让快递员帮你收集联系方式，你自己来整理，你让快递员送快递的时候，随手把快递面单信息拍照留一下。然后通过微信发给你，然后通过短信也好，去添加到手机添加微信也好，可以通过自己的方式把这些人引导到自己的数据库来。

注意：一般，你让快递员拍面单的时候，人家绝对有是有抵触的，因为，这些都是个人信息，如果恶意泄露的话，人家还要担责任的，所以，这个时候，你就要有一个冠冕堂皇的理由了。你可以实话实说，你是做网站帮商家推广优势便宜的商品的，商品基本上是特别便宜的，1-9元还包邮的，超级划算，然后现在主要是想给找一些经常网购的朋友，推广一下自己的网站，随身携带自己的名片

也可以编一个理由，只要合理合法就成。

这样做的目的，一是让快递员知道，咱们要顾客的信息不是去做违法的，如果做事有一个理由，就显得正规的，至少不是违法的。不管是快递上贴单子，还是让快递员帮你拍照，你都要给快递一些酬劳，这个需要给快递员实际的谈，他们一般送一个快递是几毛钱-几块钱，咱们给人家的时候当然要比这个价格高，如果是直接贴快递单的话，可以稍微便宜一点，每张2-5毛，如果拍照信息的话，一张图片5毛-1块，看你那边的消费水平，按照适当砍价，刚开始可以适当多给一点，显得咱们大度一点，不要让快递员觉得小气，如果人家觉得给你合作没啥好处，就不给你合作了。

如果不是特别执拗的快递员的话，一般的话都是愿意的，只是在原来的基础多，多拍一张照片，或者多贴一张贴纸的事，而能多挣一份钱，我想人家是非常乐意的，但是你前提要把你说的理由说的稍微好听一点，别让人家以为你是做违法的事情，或者牵连到人家就不好了，钱没挣到，还扣一个从犯的罪名就惨了。

3、小区的门岗

这相当于一个流量的入口

一般快递都是可以送到家里的人，但是有时候也不乏家里没有人的时候，快递要临时放到门岗哪里，一般门岗都是一些退休的老大爷，或者一些中年人，没事的给他们买包烟，或者没事多聊聊天，然后给他们一些提供一些福利，他们通常有手机用，但是一般不会充话费，或者不方便去充话费，你如果支付宝方便的话，没事的时候给他们充个话费什么的，他们也很乐意给你在放到门岗的快递上贴单子的

4、门口便利店

一般快递不是放到门岗就是就是放到小区门口的便利店

如果你想做小区的营销的话，那么门口便利店一定要搞好关系，人家尽然能在这里开，而且开的红火，说明人家还是很有能力的，而且经常跟小区的人做生意，认识的人要比我们多很多，我们也可以借助门口便利店的老板，说自己可以在网上充话费，代买什么东西的，然后方便的话，也可以在门口便利店张贴自己的海报，留下自己的宣传彩页，他们有时候也帮小区里面的人临时收个快递什么的，我们可以好好利用门口便利店的的关系，咱们可以给他们提供一个方便，比如可以帮他们在网上充值话费，一般他们是不会弄的，除了个别电信的要办理一个什么预存几千元，然后给一个设备，才能交话费，我们这里的话费都要去营业厅的。这样的话，你就可以给他提供一个方便，不为了挣钱，就了收集一些手机号，也算是积累了一些本地的数据库，也可以告诉便利店，自己经常在网购，可以提供代买服务，有什么想买的，可以去网上看看，网上的东西很便宜，售后有保证等等，相当于一个线下代购，买的时候，自己还可以挣一个淘宝客佣金，刚开始的时候可以这么做。

5、在小区门口，或者商场门口地推

可以在网上买一个四角棚，然后买一个桌子，几把椅子，然后印刷一些宣传彩页，建议印刷的内容，可以引导到你的网站，或者QQ，因为引导到QQ群，QQ还可以满员，我们可以选择一些高佣金的商品，先进点货，也可以是一些孩子的小玩具，吸引宝妈们，我在我们小区门口，看到那些送气球的，然后扫一扫微信，就给一个气球，人家是做洗衣店的，引导到的是一个微信群，然后在微信群里聊天，说这个衣服洗的怎么样，洗之前什么样子，洗之后什么样子多发一些照片，这样的方式，我们完全可以借鉴一下，而且我们还可以潜到这样的群里，然后一个一个私聊，拉到我们的平台，也未尝不可。



6、本地代购店、苏宁易购代购点

这个怎么利用呢？

说白了，他们这些线下服务店也不外乎几种技能，代买代卖，帮本地人买到实惠的商品，然后把本地实惠的商品销售出去，我们要做的就是，他们已经宣传出去了，但是不一定会从网上买到实惠的商品，淘宝之前做了一个淘宝代购的，还有现在农村淘宝，都是弄一个专门的商品库，但是，但是他们商品库的商品不一定很便宜，就算再便宜，也不会比我们找的东西便宜，所以，他们开服务点的人也得网上挑选商品，我觉得就算他们有一点专业的培训，我觉得也没有咱们干淘宝客的会选商品，因为咱们手里有大把的内部优惠券，而且还有佣金，咱们可以把商品的价格控制到最低，

咱们可以拿这个优势来跟服务店的老板谈，你有人想买什么东西，让他联系我，不会白让你接受，然后1单给他多少的分成，这个怎么算，可以跟老板谈谈。

而且好多玩农村淘宝的，代购点的，都不知道淘宝客，咱们也可以让他们把链接发给咱们，让咱们转换一下，或者知道淘宝客的也不知道好多专业的采集群，直播群的，还有商品内部优惠券。等等，这就是咱们的机会

7、本地纸媒

虽然说，现在网络很发达

通过网络看新闻的人越来越多了，但是也不能否定纸媒，因为毕竟还是有一些人不会用手机看新闻的，而且还有人去本地报纸上去找工作，找房子，既然存在，就有存在的价值，我们也可以适当投一下纸媒，测试一下效果，我们本地的的纸板，一个小版面，一期大概是几十块钱，也可以考虑去投一下纸媒。增加一点知名度，也是可以带来部分流量的。

8、印宣传单，扫楼

相信本地一定很多小区吧，印刷好宣传单，进行扫楼吧。