**一：做招商的话，前提需要准备的一些东西，可以促进商家合作的概率（重点基础）**

**1：**把自己包装成一个很漂亮的年轻女孩子，越真实越好的，因为没有人会不喜欢跟漂亮的女孩子聊天，更何况运营大部分都是男的 。

**2：**既然是包装，你就得准备一个专门跟商家聊天的QQ，和微信，平时发些好看的真实的照片，记住不要找那种一看上去就很假的照片，最好是身边长得比较漂亮会拍照的朋友的照片。

**3：**多准备几个有购物记录的老号旺旺，这个身边的亲戚朋友都可以借到，不要以为你一个旺旺谈到被限制了就很了不起，我们公司业绩10多万的那个小伙子，至少5个旺旺以上

4：能用微信跟客户聊天尽量别用QQ，能用QQ尽量别用旺旺，因为越私密的聊天工具，代表着你越有机会接触这个商家，就更容易促成合作！

**二：该项目的难点主要是两个，第一个是如何让客服转到运营那边，转到运营那边你就算成了一半了，但是每天找客服转的淘客可能是几十上百人，所以我们得站在客服的角度去考虑这个问题！第二个难点就是谈佣金独家的难点，当然还有第三个维护商家形成长期合作，并给你引荐其他商家朋友！一个商家身边至少5到10个好的商家朋友，所以你搞定一个了，好好开发他旁边的资源，也就相当于搞定了一堆商家！**

1：让客服转运营常见套路

“我是推广你家产品的团队，这边有关淘宝客团长活动的事情要跟运营说下，麻烦转下”

“你家优惠券推广有问题，找你们运营解决下，麻烦帮我转下，我是推广你家产品的淘客”

“这期推广的数据出来了，要给运营看下，麻烦帮我转下你们运营，之前跟他说好的”

“你家产品佣金提取不到，我们推广的淘客，要找你们运营问看看什么情况，帮我转下”

“给你们推广的产品佣金得不到，你们活动计划有点问题，找下你们运营调整下，麻烦转接下。”

所以，站在运营的角度，人家关心的可能就是数据，佣金，优惠券，店铺运营的情况问题，换位思考下去跟客服引出运营！

（话术仅供参考，还是得要学会变通才可能做好）

2：转接到运营负责人后可以说：

运营你好，想要找到你还真难（语气可以调皮点之类的），或者说以前有推广过你家产品的，然后就可以步入接下去的主题了，开始介绍我们的团长！

比如：联盟这边出了个新的营销产品，叫团长的，你应该有听过吧，因为现在是初期，参与的名额也有限，所以我们主要是找比较有资质的商家来参与这批流量的红利期，联盟是这样的，对于初期的参与团长的商家，会给与流量的支持和店铺权重的提高，很多咱这个类目的商家，比较有实力的都有参加了，所以想邀请您的产品作为主推产品，可以先给你看下我们上线以来最近的推广数据（然后截图后台比较拿得出手的数据给他看）

**三：接下来就是谈独家佣金的时候了，这个也是最重要的环节，只有拿到独家，才能出单，哪怕高0.01，至于怎么拿到独家，除了我教你的，你自己也可以想方设法让他给你独家。**

如果商家本来没有参与其他活动的话，让你开佣金的话，正常是开30% 左右，然后再慢慢砍，拿独家的话术比如:

这几款产品给＊％，可以安排上这期的主推，位置可以好点（必要时可以跟他们保障最低一天可以出多少量）

有些商家会说那个团队跟他推的不错：可以说，不知道您知不知道一个规律，就是每个团队都有一个推广疲劳期，你现在看到的数据其实是他们刚开始一两天推的，现在基本是没什么出了，因为团队的资源就那些，推一波就进入疲劳期了，但是我们对接的团队特别多，就可以解决掉这个问题了，老板您可以给我们试一期就知道了，您要看往期的数据和案例我这边也可以给您看，而且现在发的活动，基本都是我们最热门的。

（不愿给独家时可以说）

您后台可以看下，报了那么多活动，是不是大部分都是都是一个流量都没有的，我们也给你主推了，数据你也都看到了，多给我们0.1这个要求不过份吧老板？

而且以后我们就一直按这个佣金合作了，我们也不会再让你涨了，您也不要给别人这个了，要不然越给越高您也亏死了，等后面，我们帮你把佣金压下来，这样你利润就有了。

**根据情况，也可以讲：**

多给我们0.1，我好跟我们合作的达人团队说这个老板给我们独家

这样子他们也比较肯合作

这0.1对您影响不大，但是对我来说就是一个跟他们谈的条件了，所以老板就多给0.1吧，因为这0.1确实对我这边跟他们合作比较重要。

**成功报名审核通过后：**

好的，这边有个事情要吩咐下您

是你给我们这个佣金，就不要给别人同样的佣金了，更高也不行，很多人会来跟您要更高一点点，这样对我们影响特别大，多0.01 都不行

如果给了我们这边团队是可以知道的，后面又会来跟你要更高了，你会越给越高，而且会得罪很多淘客，到时都没人愿意推您的产品。以后这个佣金我们长期合作，我们会尽量给你安排，后期再帮你降下来，这样你也有利润，而不是越提越高。

还有就是会有很多冒用我们团队的名义要更高佣金的，这个您遇到了第一时间联系我，我联系您只用这个QQ，不会换QQ的。现在出现很多冒用我们团队名称来骗取高佣金，这点您千万也要注意。

**商家的维护：**

其实我们做招商的这块跟销量性质是一样的，同样的合作淘客，效果差不多的时候下，商家肯定选择跟自己比较熟的，聊天交流比较多的，所以不要觉得报名了就没事了，晚上的时候可以多找找有出单的商家聊聊人生理想啥的，这个以后混熟了正常就会优先选择和你合作了，而且还会把身边的朋友推荐介绍给你，所以懂得把客户当朋友一样去维护是最好的留住客户的办法！

**四：常见问题解答：**

**商家问到我们是哪个平台的呢？主要是什么渠道的呢？**

**答：**我们这期达人推广主要是清单，淘宝达人，手淘，还有今日头条推荐，抖音和快手里面一些网红啊，都是些比较主流的推广渠道

**商家问你们这个团长是啥情况的**

**答：**团长是联盟刚上线不久的营销推广活动，佣金生效的是营销计划，然后扣得是纯佣金的模式，但是因为是刚上线，联盟这块的流量支持和权重支持也比较给力，所以很多商家都争着分这块的流量红利期！

**商家问佣金设置怎么需要分两部分？那个服务费率是什么情况！**

**答：**这个你总支出佣金是没变的，你帮我把他设置两部分就行，因为目前这个团长的官方给的支持比较多，所以平台也要扣一些费用给我们和给联盟，但是不影响推广的，这个不用担心，我教你怎么设置就行！

**商家答应要报了，可以说：**

现在可以报下吗 ？因为这边等着安排主推名额上去，太晚了我怕名额没了

**商家问什么活动**

**答：** 这期活动是联盟新上线的团长活动，因为是刚上线，联盟这块的流量支持和权重支持也比较给力，我们也联合了很多达人一起推，效果非常好，有抖音，今日头条之类的

**商家问什么推广方案可以说**： 这边你报名参加我们的团长活动，佣金我们先谈好，然后按推出去的笔数付支出佣金，然后我们推广团队就会把报名的产品上推广渠道的，后面的事就不用我们管了

**当月销量达不上的时候可以说**： 不合格，不符合我们这起的门槛

**当商家一下子就让你们发报名地址给他们看时可以说**： 这边先谈下佣金和合作的款式

**当商家问到你是怎么跟我们这边联系的可以说：** 之前的话，是直接推广你们里面的活动的，现在是我们自己团队发起的活动，看你家的产品还不错，所以这边过来邀请你参加我们这期的主题活动

**当商家问到能给我出多少单，一天有多少量类似的问题时：** 可以拿那张数据图截图法发给商家看，跟他说： 这个是别人跑的数据，产品不同的话，转化是不同的，流量肯定是没问题的，看您自己产品的转化，转化多了，单数就多了，但是我们肯定会安排主推就是了。

**商家问转化怎样，流量怎样时：** 我们这边主要达人推荐团队结合精准流量，这期是联盟活动，很多淘客团队联合主推，转化还不错

**当效果不好的时候，商家来找的时候可以说：** 亲，我们会安排的，请不要着急，最近产品多，排期比较慢，这边不用着急，会给你安排的，或者直接跟商家说，这边给的佣金比较低，因为最近好的产品比较多，你看下要不佣金给我高点，给我开个券，效果肯定就起来了！  
**当商家要看我们的推广位链接，达人信息，或者网站的时候可以说：**  这些属于推广渠道的，都是保密的，这个没办法给你看哦，你们知道了哪些的话，那就没有我们什么事了不是，所以理解下老板！  
**当商家说要看哪款是我们推得可以说：** 有数据后可以跟你讲怎么看，这个老板不用担心，能推肯定就能看的  
**商家问如何推广可以说；**我们这期联合了很多大淘客，主要在各大网站和自媒体平台上面主推，比如有抖音，快手之类的！这期活动不收取其他任何费用，只走佣金

**合作的淘宝达人有** 服装搭配师miuo  萌主Moe   美美时尚搭配师  值得入手的小物  时尚服装潮搭配等

**常见说服用于**

亲我们做淘客已经4年多了论经验有经验，论渠道有渠道，你还是相信我们比较好

相信你也不愿意把你的产品放在新手上折腾

我们可以帮您上手淘主页主推走量手淘首页（淘好货+必买清单+手套头条+爱逛街+微淘达人

佣金的话＊％，只收取佣金，我们可以帮你上手淘达人主推冲量，手淘首页（有好货+必买清单+手套头条+爱逛街+微淘达人）5个站内的资源依次轮流展示，只推几天。

我们做淘客5年多了，对整个内部规则也比较清楚，怎样做比较安全也很清楚。论经验有经验，论渠道也有渠道，你还是考虑下吧。

我相信你也不忍心把自己的辛苦运营的产品丢给那些淘客新手上折腾，到时损失可能就很难计算了

谨记：话术仅仅是话术，只是一个参考模板，想要招商这条路走的好，得自己不断去升级套路和话术，专研进去这个行业，加上比别人勤奋，相信你可以做的很好的！