

短视频的爆火，衍生出非常多的优质细分项目，与此同时一大批跟随风口的人从中获得巨大红利。

同城板块绝对是当下最好的一个赛道，底层原因如下：

一、实体商家急需借助短视频平台来拓客，提高店铺曝光率。扶持中小企业转型线上也是大环境所趋。

二、抖音想要竞争并超越美团

的本地生活市场，这其中必然有巨大的增量以及各种扶持计划，只要参与其中，必然享受随之带来的红利。

三、商家服务需要

大量的专业人才，培训、资源对接也

有很多的信息差、时间差、地域差，随便抓住一个点，就能够从中获得红利。

四、商家转型线上、拥抱抖音等短视频平台，需要借助一些工具，比如视频工具、直播一体机等，这些工具在市场上几乎属于空白，推广工具也比较容易成交。

五、很多商家自身能力、或者说时间有限，但是又很想通过抖音来推广，这就需要我们帮其代运营，或者做托管服务，服务费以及后端抽佣，服务的商家案例来看这个收入非常客观。

.....

如何赚钱？赚谁的钱？

如果你认真看了上面的几个点，已经简单分析了同城本地生活板块有巨大机会的底层原因，你就大概明白如何赚钱以及赚谁的钱：

一、赚达人的钱

探店达人、团购达人目前的基数很大，但是他们绝大多数赚不到钱，每个月累死累活几百块是普遍现象，原因是单纯靠佣金赚钱本身量级就低，加上大部分不专业，

爆款视频很难，核销率低退款高等问题比较严重。

这其中就需要
专业培训、以及带他们转
型做商家服务，做同城操盘手，
这个群体非常庞大，我的合伙人单纯靠团购达人培训就可以月入10万

二、赚商家的钱

给商家做简单服务

：上架团购链接、开通蓝V、行业报白，账号搭建装修等基础服务，对于我们来说很简单，成本也很低，但是商家群体大部分不懂，需要我们帮助，这一块就能收一些服务费。

给商家做深度服务：

比如代运营、代直播，甚至做全案运营。这一块可以收比较多的服务费和后端抽佣，这种比较适合一些大的商家品牌，这种单一般都是几百万起步，需要一个团队一起服务。

三、赚工具的钱、赚资源整合的钱

我们有了这些团购

达人，可以直接给商家帮他们探店带商品链接，也可以利用我们的工具实现躺赚，
达人

只需要分

发我们的视频就可

以获得佣金，商家只需要做好客户服

务即可。本质上是利用抖音短视频及科技工具赋能实现三方共赢

此外，还可以做一些同城操盘手孵化、深度合作的业务，这些业务都是高净值，高利润的。

如何参与？

这里面有几个角色，最佳的就是做一个服务商或者同城操盘手，这样既可以服务商

家，也可以对接达人，同时做多种业务以及资源整合。

如果只想做一个达人，那就努力提升等级，然后一方面赚探店的钱，一方面谈一些商单，只有高等级团购达人才容易签下这些商单。

如果你本身就是商家，一定要尽快入局，利用短视频放大自己的生意，如果你不做，同行都在做，流量必然会被他们抢走。

关注我，分享更多互联网变现实操干货。