

入门必看 | 快团团新手做快团团操作步骤入行30问! (干货分享)

mp.weixin.qq.com

2023-10-28 09:09



点击 呱呱爆品 关注公众号

关注后可获得最新爆品榜单和团长榜单信息通知

图片

1、快团团是什么？

快团团是拼多多旗下的一款发布团购、线上统计订单与收款的工具。没有入驻费用，可以一键开团，可高效利用私域流量，开团之后可以在朋友圈与微信群内一键转发传播分享，用来收获订单，赚取佣金。没有门槛的，可以轻松入手的一款团购工具。

2、快团团需要收费吗？

快团团小程序所有功能 完全免费 提供给团长使用，顾客在使用快团团做支付时，微信官方会收取0.6%的服务费，快团团官方会补贴给团长0.3%的手续费，也就是团长们实际上支付费用为千分之三。除此之外是没有其他成本支出的。

3、快团团怎么开团？

进入快团团小程序-点击【一键开团】-【创建普通团购】即可开团。

除了普通团购以外，一键开团页面上还有【直播团购】【抽奖团购】等特色开团功能。

团长们可以按需选择自己需要的开团途径。

4、快团团上开团成交后钱什么时候提现？

全屏

手机浏览

保存

设置

帮助

反馈

退出

如果你是开团团长，自己私域社群卖货的，买家支付钱会立即到您的快团团账户，您随时可进行提现。

如果你是帮卖团长，需要看你的开团团长设置的帮卖结款方式：

如果是【实时结款】，则每卖出一单都可以到账一笔的佣金。

如果开团团长设置的为【手动发放】时，则需要开团团长手动确认订单后才结算佣金。

5、快团团上怎么发货？

开团时有选择物流方式：快递发送 或者 顾客自提。

顾客自提的自提点订单：打印小票后，一对一通知或者后台发送消息推送通知客户自提。

快递发送的订单：导出订单后通知快递员上门收件，然后回传快递单号到后台上即可。

6、快团团上退款很难操作吗？

快团团上的订单管理上是有退款功能的，正常售后是可以申请退款的。

但有些产品是帮卖团长帮卖的别人的，售后处理步骤就相对比较繁琐。如：团长a设置了「团长帮卖」功能，帮卖团长b的顾客下了单并申请退款，此时需要帮卖团长b、团长a分别操作退款，顾客才能收到退款。

7、快团团上的帮卖是怎样的？

帮卖团长自己本身没有货品，靠申请帮卖大团长的团购活动来赚取佣金或者差价。

帮卖的意思是：开团团长邀请其他团长进行帮忙卖货。

帮卖又分两种形式：复制帮卖和分享帮卖。

复制帮卖的团长可以按佣金结算，也可以自由定价来赚取差价的形式卖货。

分享帮卖只能通过佣金形式赚钱，且不能修改团购链接。

8、申请了很多大团长的帮卖，为什么总是通不过、没人理呢？

供货的大团长都希望先确认帮卖团长的身份和卖货能力，所以会开启帮卖团长审核，有一些大团长对帮卖审核申请是否通过设置了一些条件，所以你需要对接他们的售前客服或社群运营的人，才能知道他们家审核帮卖团长的实际条件是什么。

帮卖首先需要建立起人与人之间的链接，才能正常推进来卖货赚钱。

9、帮卖团长怎么找货，怎么知道商品佣金高不高呢？

每个进入私域社群卖货的人都有一定的社群基础，但对找货这块不是都擅长的。所以卖什么货对小白来说是个难点。

一开始大家都会找头部大团长去申请帮卖他们的货，因为他们规模大，说明他们已经有比较成熟的找货经验了，给大团长供货的供应商相对来说要优质一些。基于这个思维，大家都在疯狂的找大团长申请帮卖。

其次，官方现在也开了一些官方团，可以给到大家帮卖权限，可以根据自己的人脉关系，找到能给你供货的人或者公司。

帮卖上的佣金高低与否，没有一个判断标准，只能凭借自己的社群推广经验或者之前收集到的一些信息和同类产品来进行判断。

但商品的佣金是否高也可以和同样做帮卖的其他团长进行交流，要对比某个单品佣金是否给的足够高，可以在一定程度上参考淘宝客推广商品库里面产品的佣金比例。

10、快团团除了在微信里面卖货，还可以去别的地方卖吗？

当下快团团只有一个社群卖货小程序的应用载体，开团信息只有分享到社群或者朋友圈，开团后的活动分享是通过生成图片的形式，扫描图片中的二维码下单。因为是图片形式，所以放到其他的流量媒体渠道上也是可以。

消费者通过微信扫一扫也可以购买本产品，实际上是在别的渠道展现，最终用微信里面完成交易。

11、帮一个团长卖了几个月的货了，有没有额外福利？

卖货上下游建立起的是一种彼此信任、彼此关照的合作关系，找上游大团长要单独的福利是合理的。

快团团上有一些功能是支持单独给福利或者优惠的。

比如单独发一个福袋团购活动，只有核心帮卖团长可以下单；

比如设置专享团长佣金，给之前帮卖卖货数据好的人单独的额外佣金补贴。

12、有什么地方可以系统性的学习快团团吗？

快团团小程序上有一个团团学堂，里面提供了快团团新功能告知、团长必修课、社群营销课程、基础功能教程等内容，系统的介绍了快团团如何操作，同时官方的快团团服务还会把这些内容文章化，来方便大家理解。

13、什么类型的人在快团团上很赚钱？

做到了头部团长级别，官方给过扶持的都是非常赚钱的，现在能打上明星团长这个标签的都是吃到红利的。当下能深耕供应链，能够提供比较好的货品的人在快团团上是比较吃香的。

总的来说，要卖货，卖好货，彼此信任才是最重要的。做好服务，努力提升自己的知名度，赚钱就水到渠成了。

14、快团团的货源都哪里来的呢？

货品有来自工厂/品牌方仓库的，也有一些仿冒品，A货供应商，还有经销商，渠道商等。

所以快团团上的货源基本覆盖了所有想在网络上做销售的卖家，只是找到符合你需要的货源需要花一些时间精力以及打通一定的人脉资源关系。

15、想做大团长该如何招募帮卖团长呢？

其实官方没有明确定位谁是大团长，谁是小团长，团长大小是根据卖货数据来衡量的，小团长如果有独特的货品优势或者超强人格魅力，同样也可以吸引到帮卖团长，核心还是私域社群，建立起可靠的人际关系和彼此信任度后就可以相互帮卖产品了。

招募帮卖团长的方式有很多，微商招募代理；代购招募合伙人；淘客招募代理等等都可以用到招募帮卖团长上来。

短期内帮卖团长是被品吸引过来得多，长期看的就是被供货团长/开团团长的服务能力和人品。

16、有人说被快团团骗了是怎么回事呢？

可能是以下两种只交易无服务的被骗场景：

1、帮卖团长卖了货，你付款后，供货团长那边收到款后跑路了没有和帮卖团长交流，然后这个钱帮卖团长那边又不想自己亏损来退给你，货一直没发，钱回不来，钱货两空。

2、因为快团团上的审核机制非常简单，有一部分卖虚拟产品的团长，投机取巧来骗钱，有些低价虚拟产品诱惑力太大，不需要帮卖申请，也有人帮忙分享，结果导致下单后一直没有服务到账，并且找不到负责人。关于钱物两空找不到谁来负责的这种情况，金额比较少的可以联系快团团在线客服沟通，金额比较大的建议报警。

17、快团团相比其他团购工具有什么独特的优势？

1、功能更新快，真正从从业者（供货团长，开团团长，帮卖团长，团员消费者）角度出发设计功能并考虑功能的实用性。

2、非常熟悉微信场景，对微信上各类生意的逻辑熟门熟路，能更好的做出符合团长需要的功能。

3、有资金和运营上的扶持，在一切向钱看的当下，快团团对优秀的从业者不仅有资金上的普惠扶持，还有一对一运营上的扶持政策。

18、网上一些关于快团团的话题和内容挺乱的，你怎么看？

乱、不规范等这种评价去形容一个新兴事物的话，说明他处于快速发展期，很多互联网平台都是这样过来的。

当下，“乱”对于新入场的从业者来说恰恰是机会，既是好的时间点，也是发挥价值的最佳窗口期。等所有的都规范好了，那么你的天花板会变的非常低，你只能做其中某个固定的角色了，要么之前你想到的赚钱的点行不通，要么已经被别人捷足先登了。

19、快团团到底是私域流量还是公域流量？

从快团团这个工具来说，对接的是私域流量社群，服务的也是想做私域的社群经营者。

但快团团官方的运营和产品为了扶持标杆案例和打造优秀团长故事，会给一些优秀的从业者推送非私域资源，后续的流量分发和货品供应官方都会扮演一定的角色，但这些流量和货品对接应该会偏运营端而非产品端，所以不是公域流量的意思。

20、现在进入快团团还好赚钱吗，什么样的人适合做快团团呢？

选择一条赛道应该多方面思考后再做决策，就当下的快团团来说，对做过社群营销或想通过微信做兼职的人来说还是一个好的选择。

快团团打通了很多资源，提升了效率，能很快找到自己的定位。

好赚钱和赚好钱其实又要分开来看，好赚钱的意思是赚钱这件事不那么难；赚好钱的意思是这个钱赚的很轻松。做过社群的人都知道，社群运营是一件特别繁琐且容易累的事情。

当下淘宝店主和有深度供应链的人是很容易把快团团做起来的；其他的微商、淘客、代购、社群团购等类似有社群运营经验的人也在深入了解快团团的逻辑。

21、有没有一些好的圈子，可以快速了解快团团相关信息的？

付费圈子可能都不太符合新手小白需要，传统的搜索公众号文章+知乎文章，比较能看到当下讨论的热点信息。

22、快团团接下来的发展重点是服务供应链还是服务团长呢？

快团团现在的售后问题是一个很大的问题，所以需要做一些优化和规则升级。

供货商这块入驻的工厂，供应链，品牌方不多，需要一定的扶持和培养。

团长端已经有百万级别的从业者了，正常维护即可，后续还会有更多的人涌入进来。

不用太在乎官方重点发展和服务谁，行业的走向，尤其是工具型的产品，有时候并不会完全按照官方定的基调走，而是百万千万从业者自己选的方向，谁跑通了赚到钱了，就会吸引同类的人疯狂的加入。

23、在快团团赚钱有哪些方法？

帮卖赚钱：做帮卖团长，复制帮卖别人的产品，转发社群赚佣金和差价；

自己开团自己开团，卖自己的产品，直接赚差价利润；

拉新赚钱：分享拉新团长的链接或者二维码，更多人通过你成为团长并且完成对应的任务，你可以获得拉新奖励；

分享帮卖：分享团长的帮卖链接，有人通过你的链接成为他的帮卖团长，产生的销售额你可以获得对应的奖励。

24、怎么样可以被官方推荐，成为明星团长？

目前的政策是，团员至少3000以上，月销售额在30万以上，并且和官方有联系，进入官方的孵化池子，才有可能成为明星团长。

成为明星团长之后，可以进入官方的帮卖群，给到一天时间自我介绍和官方推荐，可以快速增加一大批帮卖团长。相当于官方免费给你导人。

25、二级帮卖这个功能对行业有什么大的影响吗？

之前做过代理模式的人担心官方参与过多会把他的私域变成公域流量池的帮卖团长，所以微商，代购，代理淘客等从业者不太考虑转型做快团团。

二级帮卖功能上线后如果被广泛应用和普及的话，应该对这几个行业的从业者有撬动的作用，会涌入一批新的帮卖团长，成交金额上，大盘有可能会有倍数级别的增长。

26、怎么样成为供货团长？

供货团长自己发布团购的链接是都需要自己有货、发货吗？肯定不是的！

有些团长是做工厂、品牌方、供应链等转型过来的，他们有自营产品可以发布，这也是为什么他们有自己的仓库的原因。

还有更多的团长的产品是对接供应商，供应商承担发货，俗称一件发货，顾名思义只有一单也发货，供货团长就不用自己囤货发货。他们会有人专门去对接各种供应商，选品，谈供货价，确定上架销售时间等。

所以要成为供货团长，需要自己去对接供应商。找货的渠道：货源平台，还有各种供应链（团购供应链等），各种社群。

27、团长要做大，做的持久，最核的点是什么？

要做大，做的持久，是要把顾客当成朋友！

把顾客当成朋友，就不能卖质量有问题的产品，对于产品质量要严格把关，严格选品。如果卖的产品经常出问题，顾客流失是必然的。

把顾客当朋友，就要去用心服务，做好售后的各种工作，不能只追求销售额，只做低价垃圾产品。

其实核心点总结一下，就是做好服务，选好产品，提供价值！

28、每天发多少品？

不建议新手团长每天发太多的品，每天七八个或者十几个，这样都太多了，有三个原因：

1、你发了太多，每个团品研究的不透，不知道每个品优缺点，没办法做更好的推荐。

2、发太多品，但是没有转化率，反而浪费时间。

3、这是最重要的一点，发太多客户印象不好，就像一个早些年的微商一样，只会在朋友圈里面发广告。

有些朋友说我每天发很多品的，但也会有出单的，如果你的用户足够的多，你每天发品肯定会有出单，但长期来说，你这个单量会慢慢越来越少。

正确的方法是每天控制发品的数量，刚开始每天发1到3个品或者只发1个品，把每个品研究透，有自己使用的心得，自己多做一些场景的预热，多做这些沟通交流，一个品很容易在群里面卖火。

要让你的用户觉得你的每一个品都是精挑细选，你越是专业，越是细致用心，你在用户心中的定位才会越来越清晰牢固。

29、做帮卖赚钱吗？

其实做帮卖是很赚钱的，做副业一个月3、5千都很正常的。帮卖只负责卖货就可以，不用选品也不用负责发货，售后这些。

所以这些对新手来说是最适合上路的一种方式，不要考虑太多太先把帮卖做好。

30、关于帮卖选品问题？

首先，找靠谱的团长帮卖，团长有些是有帮卖口碑数据的，这数据面会显示，发货速度、评价还有售后速度，这三方面的数据都可以参考。

其次就是每帮卖一个品，都要把整个品的详情页文案都看一遍，如果更细致一点的话，可以去其他电商平台搜一下，看一下这个产品的整体的评价是怎么样，哪些地方是容易出现售后的地方。自己做到心里有数。

第三个就是有些品，完全可以自己先买过来试用，如果自己觉得可以的话，再帮卖，这是最好的一种方式。

为什么建议大家前期专注于一个类目来帮卖？因为你长期卖一个类目的话，你对这个类目里面的商品就有更深入的研究，你才能找到好的品，你也才能更好的推荐，团员会相信你的专业的眼光。

有时候并不是我们没有找到好的团长，或者我没有选好品，很多时候也需要供应链更好的服务的，有些产品他一部分发的是非常优秀的货，一部分货的是非常劣质的货，还有些是优质的和劣质的混在一起发货，各种都有，大团长也会被供应链坑。

所以对那些非常认真做帮卖的团长来说，选品要非常细心，选品是一个长期的活儿，要慢慢学习积累经验。

呱呱爆品介绍

呱呱爆品是首款快团选品数据工具，集数据服务、资源对接为一体的快团数据选品工具，截至目前已经累计服务超过10万名团长，支持提供【快团团爆品榜单】、【快团团团长资源库】、【爆品数据分析】、【资源对接合作】等服务，快团找团长，找爆品，找合作，就用呱呱爆品！

↓点击体验呱呱爆品↓