

任务的商业逻辑

为什么很多人做任务经常会被 K，很大原因是因为没理解这类任务广告主到底要什么东西。

光看广告任务要求，就做任务，只做这点事情，就容易出问题。

广告主找我们推广，终极目的都是为了赚钱，为了实现商业目的。

有的任务，只需要提交邮箱，给你 1 美元。但是，他为什么要这个邮箱？实际上他要的是个线索，或者潜在客户。

比如约会任务，要你注册，注册一个给你 5 美元。他难道只要客户数量吗？有时候是，但是大部分时候，他要的不是数量，而是质量。

一堆僵尸用户是完全没有价值的，他要的是会付费、会充值，至少也是会经常上线给他们至少贡献个 app 的活跃度的用户。

软件任务，主机任务，为什么经常出现首年购买费用比佣金还低？那是因为这类服务、产品，通常的生命周期都是几年。结果你的客户都是只买 1 个月，2 个月，最多只买了 1 年就不续费的，这显然质量不行，对他而言赚不到钱。

保险、贷款这类任务也是一样，他们要的不是一个客户信息，他要的是意向客户信息，是能转化的客户信息。

理解基本的商业逻辑后，你的任务，就需要做到相应的一些动作。比如软件、主机任务，需要购买，且使用。如果要做个几年，那么还可能需要续费。

约会任务也是一样，除了活跃，想长期，你就得付费。

Emu 是为了模拟自然推广，所以我们一切行为也应该符合正常合理线下，否则就会显得很另类，于是就会引发一些调查。