

网盘拉新保姆级流程

一、项目认知篇：网盘拉新是什么

1.1 网盘拉新的基本逻辑

网盘拉新，就是通过网盘分享资料，只要别人通过你分享的链接注册了网盘或者保存了你分享的资料，你就能获得收益。一次分享，只要链接还在，后续就有持续的收益。比如设计素材，视频剪辑模板，小初高学习资料，考研考公资料，学霸复习笔记，高清壁纸，电子书籍，热门事件等等。

- (1) 网盘拉新并不是随便注册个账号、发个资源链接就有收益，一定要先完成授权报备。
- (2) 此流程是基于任推邦平台的拉新流程，各平台/各时间段的收益都不相同，只做参考。
- (3) 任推邦对分享的平台要填写粉丝量，前期可以通过互粉或者发些内容攒一点粉丝，提高审核通过率。
- (4) 有疑问可直接加微 blue_dreama，无偿提供指导和海量网盘资源。

1.2 收益结构（三条线）

- 拉新收益：每成功拉来一个新注册用户，移动端几元到十几元不等（夸克网盘移动端拉新约 7-12 元，百度网盘移动端拉新约 8-13 元，还有其他如迅雷网盘、uc 网盘等等）。
- 转存收益：用户转存你分享的资源，每次可获得转存补贴。
- 会员分成：用户通过你的链接开通会员，可获得一定比例的佣金分成（如夸克 30%、百度 20%）

1.3 主流网盘平台对比

- 夸克网盘：目前最热门，资源丰富，但是审查严格，链接容易失效
- 百度网盘：老牌平台，用户基数最大，资源丰富，但是新用户较少
- UC 网盘：单价较高，依托 uc 浏览器，会员性价比高，但是用户吐槽体验较差

- 迅雷网盘、移动云盘等其他平台

二、前期准备篇（做对这一步，后面才有效）

2.1 账号准备

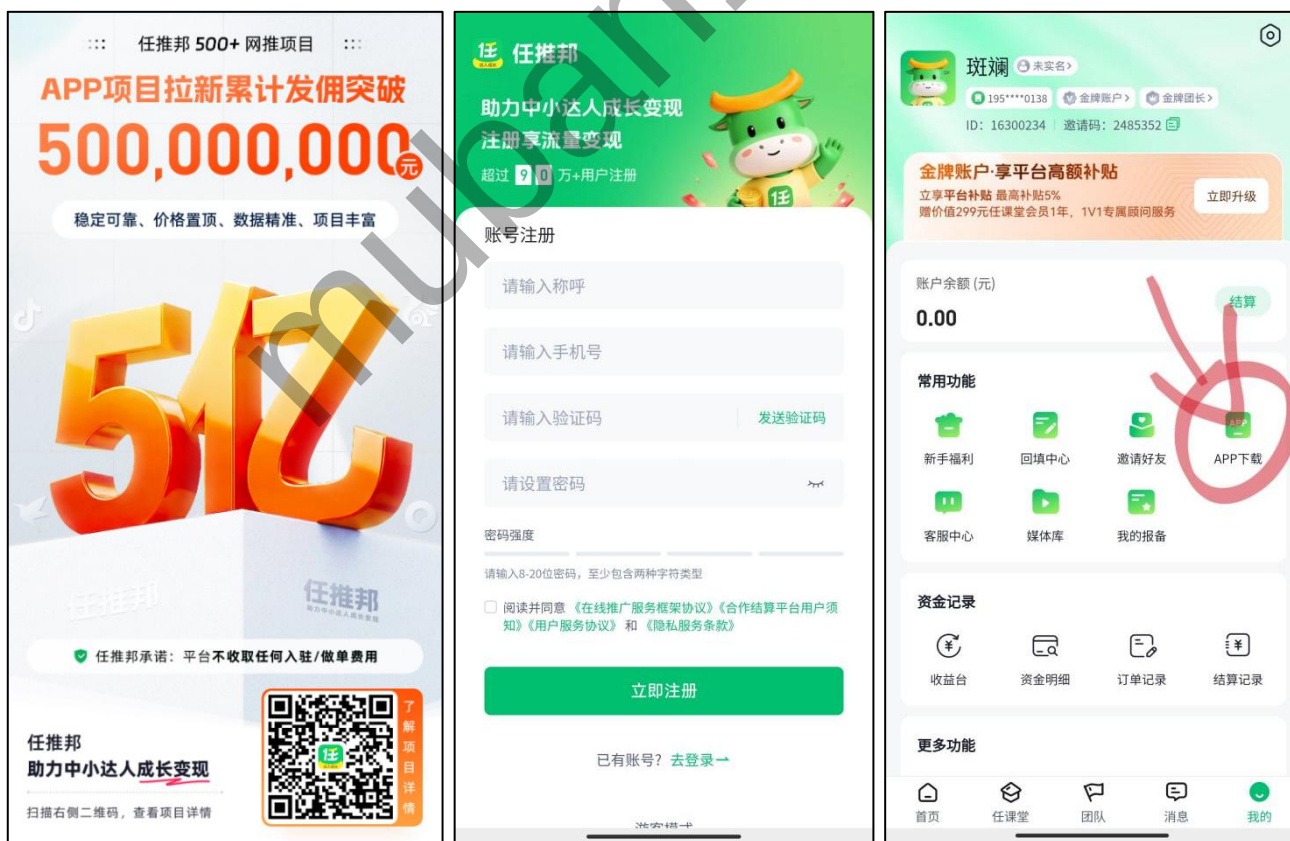
下载网盘 APP，想要推广哪个网盘就下载哪个，可以几个网盘同时做，广撒网收益更高；下载完成后，用手机号注册并完成实名认证（一定要实名，提现必须）。

2.2 推广权限申请（最重要的一步，省略等于白干）

千万注意：网盘拉新并不是随便注册个账号、发个资源链接就有收益，一定要先完成授权报备。

（以夸克网盘为例，其他网盘流程基本一样，按照软件内指引操作即可。）

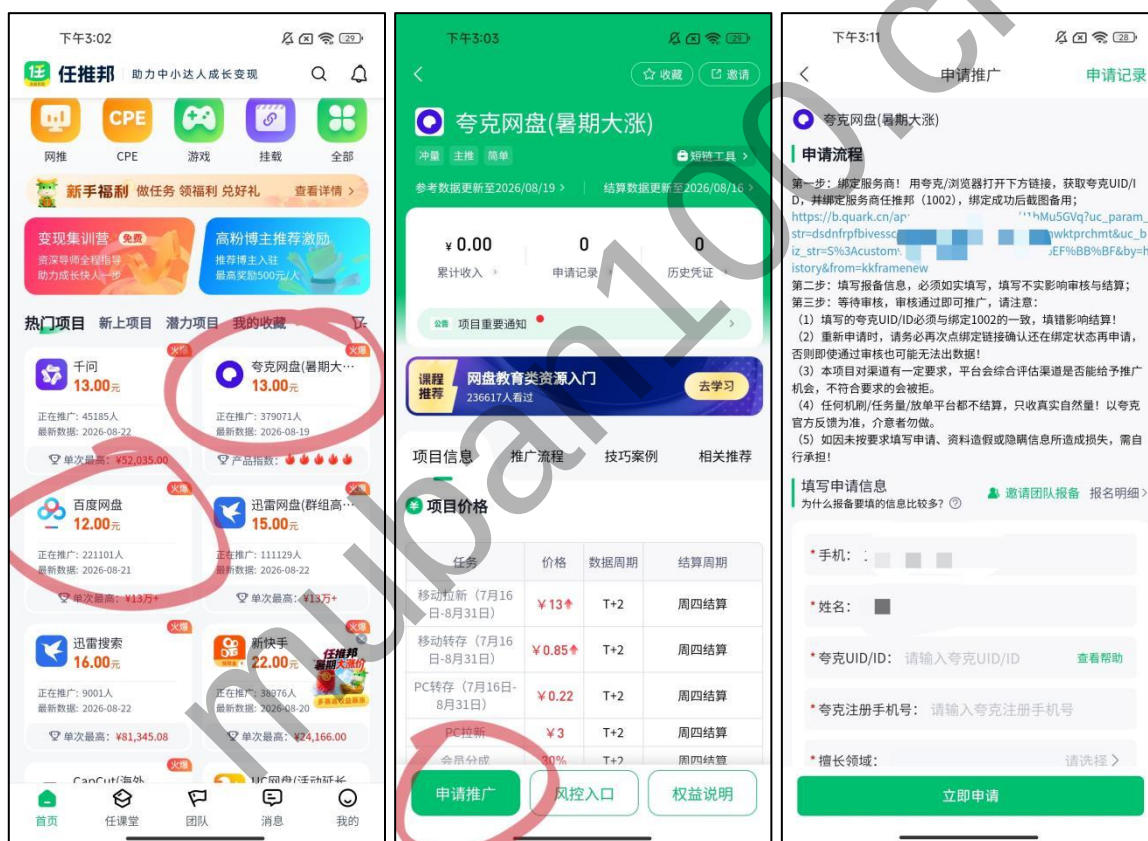
① 微信扫描以下图片上的二维码，打开任推邦注册页面，或者在应用商店下载“任推邦”，注册时输入邀请码 **911035**。完成注册后下载 app，登录 app 方便查看数据和操作。



② 用 app 登录，进行实名认证，后续报备和提现都需要实名，按照提示填写即可。



③ 在首页找到【夸克网盘】项目，点击申请推广，按照申请流程进行操作，这一步用于数据归因，绑定成功不可解绑（其他网盘也是同样的按照申请流程操作）。**任推邦对分享的平台要填写粉丝量，前期可以通过互粉或者发些内容攒一点粉丝，提高审核通过率。**



④ 提交报备信息，等待审核，审核一般 1-3 个工作日。宁可慢半天等审核，也不要跳过报备直接发链接。

2.3 资源储备

- 整理 10-20G 左右的虚拟资源（教程、软件、电子书、文档模板、影视资源等），资源

要有吸引力，最好是刚需类。

- 刚注册的网盘容量很小不要担心，系统会按照拉新或者转存的人数发放网盘容量，具体可以查看网盘项目里的权益说明。
- 扩容后就可以大量的收集资源，但要注意切勿分享违规违法资源，强版权内容（例如黄赌毒类/最新的影视剧/有版权声明的资源等等）。

三、资源整理篇（好资源才有好转化）

3.1 热门资源类型推荐

- 教育学习类：考研资料、考公真题、教资资料、四六级资料、K12 教育资源、学霸笔记等
- 职场办公类：PPT 模板、简历模板、Excel 表格、述职报告、合同模板等
- 技能教程类：剪辑教程、设计素材、运营资料、写作模板、软件安装包等
- 素材合集类：视频素材、海报模板、配音素材、壁纸表情包等
- 生活实用类：租房合同模板、借条模板、离职交接表等

3.2 资源整理原则

- 本地核验：上传前在本地完整打开核验一遍，确认文件正常解压、浏览
- 剔除无效：删除重复、破损、内容过时的素材
- 分类清晰：按类型、受众、需求做好文件夹归类
- 二次测试：上传后从分享链接点开测试，确认外部访问无障碍
- 资源打包：文件夹或压缩包更容易触发转存行为
- 大小适中：资源包别做太大，转存速度慢用户容易放弃

3.3 资源维护

- 定期更新内容，保持新鲜感

- 发链接前先自己点试试，失效链接马上补档
- 每周固定时间发资源，让用户形成习惯

四、资源分享清单

[100T 资料合集整理\(不断更新中\).xlsx](#)

资源更新地址：<https://muban100.cn/category/pan/>

五、推广实操篇（从引流到转化全流程）

5.1 获取专属推广链接

- 在已报备的网盘账号内，选择要分享的文件，“分享”→“公开链接”生成分享链接
- 新账号可能需要 1-2 天审核期才会开通中文口令码功能

!!一定要用后台生成的专属链接，发普通链接或直接让用户自己去搜，数据不会算在你名下

5.2 引流渠道与玩法（重中之重必看）

（1）短视频平台（抖音/B 站/快手），执行 sop 三步走

- a. 拍摄（15-30 秒）：手机横屏怼着电脑屏幕拍（别用录屏），手指滑动资料目录。开场白用“家人们，这套东西我压箱底好久了，今天豁出去了”，中间展示 3 个核心文件名，结尾食指竖在嘴前：“懂的来，置顶视频见。”
- b. 封面：用修图 APP 做“黄底黑字”大标题，写“手慢无”或“刚整理”，字号占画面 1/3 以上。
- c. 发布引导：发布时文案写“评论区扣 1，我看看多少人要”。发布后，把网盘链接只发在置顶视频的评论区，把这条评论置顶。

⚠ 各平台特有雷区（必看）：

- ❖ 抖音红线：主页简介里别写“V”或“微信号”，写“合作请私信”即可。抖音对“私信发链接”监控极严，一天内私信超过 5 条含外链的消息，直接封禁私信功能 7 天。

破解法：把网盘链接做成手写白纸拍照发在“作品”里，文案写“自取”。

- ❖ B 站特情：B 站审核最恨“引流外链”，视频里连“公众号”三个字都不能提。结尾只能说“评论区置顶有神秘代码”。如果视频被判“低质营销”，把视频设为“转载”而非“原创”，能降低权重打击。
- ❖ 快手特情：快手老铁喜欢直给。口播别说“注册”，说“点我主页，看第一条作品，里面啥都有”。快手的“瞬间”功能发图片比发文字安全，图片上用水印打上“QQ 群号”都没事（系统 OCR 对图片识别较松）。

(2) 图文平台（小红书/知乎/豆瓣），执行 sop 四步走

- 标题（关键词堆叠）：公式 = “人群 + 场景 + 结果”。例如：“大三考研党进！专业课 140 分学长的手写笔记，背完直接上岸”。（把“免费”“分享”“全套”全换成“经验贴”“自用测评”“上岸利器”）。
- 正文（深度专业）：写 500 字以上的干货。比如分享“PS 修图技巧”，先把前 400 字认认真真讲 3 个技术细节，最后 100 字顺带提一句：“这些素材是我多年攒的，有需要的朋友可以留个邮箱，我打包发你。”
- 配图：做 5 张以上的长图拼图，把资料内容截图拼接，打上超大灰色水印“仅限学习交流”，防止别人盗图举报你。
- 引导话术：文末写“评论区扣‘求分享’，我看到会私信你”。

⚠ 各平台特有雷区（必看）：

- ❖ 小红书（最严格）：私信里绝对不能发“网盘链接”，发出去对方收不到，你的私信功能会被降权 7 天。别在笔记正文里写“加 V”，写一次，笔记直接搜不到。

破解法：

方法 A（推荐）：笔记正文内容中写 100 字以上的资源介绍，文末添加网盘链接，资源要

是正真的干货内容，只要不被举报，目前测试没问题。

方法 B：私信发谐音文字，例如：“百度王盘/s/1ABC 提娶马：6666”（系统会漏检，但别发太频繁，一天私信回复别超 20 人）。

方法 C：直接发口令码，用户复制口令码，打开相对应的网盘就可以自动弹出分享的资源，前提是要告诉用户哪个网盘，就是多一步复制的操作。

- ❖ 知乎特情：知乎可以放网盘链接（外链相对宽容），但链接必须放在“文章”里，别放在“回答”里（回答带外链容易被系统折叠）。最稳的是在“回答”结尾写“详情见我的文章”，然后把链接贴在文章末尾。
- ❖ 豆瓣特情：豆瓣小组最忌讳硬广，发帖标题必须带“求推荐”或“求避雷”伪装。比如：“求推荐好用的考公资料，不要广告”，然后自己在评论区用马甲号回复：“我刚在别组看到有人发了个盘，我私你了”。

(3) 社群（微信/QQ 群），执行 sop 三步走

- a. 建自己的群（引流池）：群名不要带“资源”“免费”“网盘”字眼，叫“26 考研互助小窝”或“设计素材打卡群”。设置“群待办”或“群公告”，公告里不要直接贴长链接（微信会折叠），要写：“常用资料链接在群文件‘必看.txt’里”（把网盘链接放在 txt 文本文档里，上传到群文件）。
- b. 混别人的精准群：进“考研吧”“副业吧”“PS 吧”等微信群/QQ 群后，前 3 天只聊天不广告，多回答别人问题混脸熟。第 4 天发一张电脑屏幕截图（图里显示一堆资料文件夹），配文：“刚整理完，有需要的踢我，我私你。”千万别直接甩链接。
- c. 链接防屏蔽技巧：QQ 群发网盘链接，系统会变成“蓝色超链接”并提示“安全风险”。

破解法：把链接拆成两行，例如：

pan.baidu.com/s/

1ABCdEfg 提取码: 6666

(拆开就不会被系统自动识别为外链, 存活率高 10 倍)。

⚠ 各平台特有雷区 (必看):

- ❖ 微信群 (最敏感): 在微信群发 “百度网盘” 四个字, 有时候会触发聊天记录风控 (群主会收到警告)。用 “某度云” 或 “度盘” 代替。
- ❖ QQ 群特情: QQ 群可以发文件, 这是最大优势。把资源压缩包直接上传到 QQ 群文件, 比发网盘链接更受群友欢迎 (跳过了注册步骤)。但要注意, 压缩包必须加密 (密码设为 “888”), 否则容易被腾讯云盘自动检测侵权文件并删除。
- ❖ 防举报心法: 在别人的群里发广告, 一次只发 1 张截图, 不发第二张。发完立刻跟一句: “不好意思刚整理资料手滑点错了, 需要的私我。” 即使被群主看到, 也容易蒙混过去。

(4) 电商平台 (闲鱼/淘宝/拼多多), 执行 sop 三步走

a. 上架商品 (规避违禁词):

标题写: “XX 考试上岸包 (电子资料)”, 别写 “网盘” “百度云” “虚拟发货”。

分类选 “教育培训-其他” 或 “数字阅读”。

主图不要用网盘截图, 拍一张纸质版资料翻拍的照片 (显得像实体), 详情页最底部用一行

小字写: “拍下后发 ‘云存储’ 链接, 介意勿拍”。

b. 定价策略: 闲鱼定价 0.1 元 - 1 元 (太低会被判 “恶意低价”), 建议标价 “1.88 元” 或 “2.99 元”, 拍下即发。

c. 交付流程 (最关键): 买家拍下付款后, 在聊天窗口发网盘链接。发短链 (用新浪短网址等工具生成 t.cn 短链), 闲鱼对短链识别较宽松。

⚠ 各平台特有雷区 (必看):

- ❖ 闲鱼（严查虚拟商品）：闲鱼最恨“自动发货”和“网盘”关键词。如果商品被下架，千万别申诉（申诉会把你的账号暴露给人工审核），直接重新上架，换一套主图和标题文案。
- ❖ 致命红线：不要在商品详情页写“永久有效”“不断更新”。有卖家因此被判定“诱导重复消费”直接封号。写“资料发出概不退换”反而安全。

淘宝特情：淘宝开店卖虚拟资料需要教育类目资质。个人卖家别碰，硬上架会被扣分。建议只做闲鱼和拼多多。

拼多多特情：拼多多虚拟商品发货必须用“聊天框发货”，但平台会检测聊天框里的百度网盘链接。破解法：在网盘链接前加一句“请复制到浏览器打开，直接点会失效”，并在链接里随机插入一个无关字符（例如：“https 冒号//pan.baidu.com/s/xxx”把冒号换成“:”中文符号），系统易漏检。

5.3 内容创作技巧

标题公式：【限时免费】+ 资源类型 + 容量大小 + 更新日期

文案结构：前三行放钩子（如“花了3000块买的课，免费分享”）→中间放资源截图→结尾放获取方式

分层设计：先给免费资源包做诱饵，想拿完整版需邀请好友或转存

5.4 裂变玩法

用户领资源时，告诉他们分享3个朋友解锁完整内容

设计低门槛任务、双人奖励、阶梯激励吸引用户主动分享

六、转化优化篇（让流量变成真金白银）

6.1 用户行为链路

用户完整行为链路：点击链接 → 转存资源 → 新设备注册 → 打开APP查看。任何

一个环节断了，都不算有效拉新。

6.2 提升转化技巧

- ◆ 网盘链接设置“提取码”，延长用户停留时间
- ◆ 资源包里放“更多资源”的引导文档
- ◆ 用户注册后主动发消息，问需不需要帮忙整理资料，实测能提升转存率
- ◆ 引导用户保存资源后可长期查阅，不要注册完立刻卸载

6.3 有效用户判定

- ◆ 单纯点击浏览、短暂注册随即卸载，都不会算作有效单量
- ◆ 新用户判定看的是新设备 + 新手机号
- ◆ 同一 WiFi 下批量注册、多设备集中操作会被系统标记为异常，严重会封号

七、数据复盘篇（用数据驱动增长）

7.1 核心数据指标

- ◆ 资源转化率：后台查看每个资源的下载量、转存量、注册量
- ◆ 渠道 ROI：算算每个平台的投入产出比
- ◆ 拉新 vs 转存数据：对照数据变化，反向调整素材方向和发布节奏

7.2 结算与核对

- ◆ 各平台结算周期不同，任推邦一般在周四/周五结算
- ◆ 核对后台“有效拉新”和“待结算”是否有差异
- ◆ 差异可能是用户没转存或被风控筛掉了，发现异常及时找客服

八、避坑指南篇（血泪教训汇总）

✗ 千万别做

- ◆ 直接群发推广链接（秒封）

- ◆ 用外挂刷量（平台风控很严）
- ◆ 分享违规违法资源（影视资源注意版权，教程类相对安全）
- ◆ 未经授权的内容别碰，账号可能被限制
- ◆ 跳过授权直接发链接（所有付出直接作废）

☑ 建议做

- ◆ 多账号矩阵操作，分散风险
- ◆ 定期复盘数据，调整策略
- ◆ 关注用户反馈，及时补充用户想要的资源
- ◆ 坚持更新，让用户形成习惯

九、总结与进阶建议

9.1 核心要点回顾

网盘拉新就三件事：有资源 → 有人转存 → 数据被正确记录。中间任何一步出问题，都会出现“转存了但没收益”的情况。

9.2 进阶方向

- ◆ 多平台同时操作，分散风险
- ◆ 结合电商做“网盘+电商”玩法，一份资源两份收益
- ◆ 打造个人品牌专属资源库，建立长期信任
- ◆ 转存和会员分成才是长期饭票，别只盯着拉新

9.3 给新手的建议

新手不建议一开始就全平台铺，先选一个你最熟的平台，把“授权—分享—数据查看”这条链路完整跑通，再慢慢扩展。比收益更重要的是前期别乱操作，把每一步做扎实。