

商业模式——广告电商生态解析——志英解析中

产品名称	商业模式——广告电商生态解析——志英解析中
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

受疫情影响最大的莫过于实体业，房地产作为其中之一，遭受的创伤是人们肉眼可见的。根据2022年胡润发布的房地产企业家榜，许多企业家的财富都有缩水，尤其是恒大集团的许家印，身家更是蒸发了近四分之三。相比他们的财富变化，这份榜单背后所凸显的更多是房地产的颓势，难做的又不只是你自己，大家都很难。首先，我们庆幸的是，我们都还活着。没有感染上疫情。再是，尽管很难，生意依然坚持着，没有倒闭。其次，我们依然有吃有喝的生活着，没有饿着。所以，坚持是我们唯一的选择，只要有一点利润，能供起我们的嘴，我们就能坚持不放弃。不要想过多的东西，想多了，也没用。天要下雨，娘要嫁人，很多东西不是我们所能改变的。努力过好每一天，想尽一切办法守住自己的生意，等待疫情过去，等待经济复苏！无论之前是在淘宝、京东、拼多多、苏宁这些大平台上买东西，相信大家都能看到一些广告的，用户在各大平台看广告，间接给平台赚钱，平台给的虚拟积分，更多只能用来抵扣消费，不能提现，用途有限的，而对消费者来说根本没多大的用处。

传统电商更多依靠卖货赚钱，有时还要砸钱做广告，导致利润率更低；而且多部分利润都被广告费吃掉，那么想挣钱就只能以次充好，以次充好又会大量用户退货！平台想对接广告，但无从下手，也没有模式的辅助,让广告价值更大化；

吸引消费者的无非就是省钱、免费、赚钱。“社交电商+广告分佣”，消费者购物赠送积分，平台通过对接广告任务，让消费者手上的积分变现，并得到广告奖励。最终实现消费者、广告主、平台三方共赢的效果。

广告电商模式三大特点

一、消费累计，返佣递减：消费者在平台任意消费即可获得积分，通过观看广告任务，平台根据消费者剩余积分按比例返佣为零钱，零钱可提现、可消费。举例：您在平台消费了200，获得了200个积分，平台按2%的比例广告返佣，那么次日可得到4，此时还剩196个积分，“第二天”继续看广告任务返佣，可得： $196 \times 2\% = 3.92$ ！

二、新增消费，阶梯返佣：消费者在平台任意消费即可获得积分，达到积分门槛后可通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，零钱可提现、可消费。举例：当您在平台消费了100，由于未达到广告返佣的积分门槛，故不返佣；当您在平台继续消费了200元，共拥有300个积分，此时达到【200】的积分

奖励门槛，(如图)按1%的比例广告返佣，那么次日您可得到： $200*1\%=2$ 元；如果您这时又消费了600，累计积分为900个，达到【400】积分奖励门槛，那么看完广告后次日您可得到： $400*1.2\%=4.8$ 元。

三、推广消费，阶梯返佣：消费者在平台任意消费即可获得积分，推荐用户消费，可提升积分返佣额度，通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，且返佣总额不超过相应的积分额度，零钱可提现、可消费。

其中分为两种方案，举例：平台默认给到您【200】的广告返佣额度，当您在平台消费了100，第二天返佣 $100*1\%=1$ ；次日返佣： $(100-1)*1\%=0.99$ ，以此类推。

若后续您又消费350，但还未到【400】广告返佣额度，则按 $200*1\%=2$ 开始返广告佣金；平台默认给到您【200】的广告返佣额度，当您在平台消费了100，每天可返佣： $200*1\%=2$ 元；(后续如果不消费，则多可返100；若消费超出200，则多可返200。)当您直推2人后，达到【400】的额度，返佣比例为1.5%，等于“既提升额度，又提升了返佣速度”

广告电商打造全新消费创业新理念，让消费者购物送积分—积分变现，让日常消费转为广告奖励和产品分销双拥赚钱模式，最终实现数据价值共享，广告商、用户、平台利益三分共赢。(微三云软件定制开发

编辑搜图

请点击输入图片描述(最多18字)

)

如果你现在工作浑浑噩噩，没有目标，或者已经有创业方向的话，干就完了，还想什么呢？不要去想疫情怎么怎么样？疫情都已经三年了，而且看这个情况短时间也不会结束，那就找点儿不受疫情影响的行业来做吧