

# 广告电商+CPS模式，一个月流水破亿，粉丝翻倍增长

产品名称	广告电商+CPS模式，一个月流水破亿，粉丝翻倍增长
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

看到这个标题，你也跟我一样惊讶吧，不管你信不信，反正我是被这个案例惊讶到了，这个客户他成功的秘诀在于对人性的深刻洞察

这样的模式现在依然有百分之80的人还不知道，后面我介绍的这个模式，肯定会打开你的商业认知，建议你花三分钟看完

如果你本来就是做加盟的企业老板，或是有这个加盟想法的商户，可以借鉴一下这个模式里面的精华

如果你想加盟某个品牌，也要注意看看里面是否有坑

有一个加盟品牌

他们招募加盟商以及后期运营的方式跟大多数完全不一样。主要分为三个步骤，尤其是第三步，让所有的加盟商干劲十足，从而为总部创造源源不断的资金流

第一个步骤，加盟考核；总部通过进行加盟、招商的宣传，邀请那些想要加入的人来到总部，安排一轮考试，结果如果你对做生意比较没经验，总部会安排你去加盟店进行学习考察，等一段时间，加盟店觉得你合适了，就会写一份推荐信，可以凭推荐信立马减掉一万元的加盟费，那么加盟店为什么会要别人来他的店里进行考餐呢？这里就到了第二个步骤

第二个步骤：师徒制加盟店（培养新店有奖励）只要该加盟店开出推荐信，对方成功加盟之后，总部立马奖励一万元，并且之后那家店的业绩也是跟你有所挂钩，这个推荐信就是总部给加盟商的一个盈利产品，有的加盟商光靠发推荐信，一个月就赚了十几万。

第三个步骤：加盟商pk制；这是最关键的一步，这个操作让后期的盈利持续上升且持稳定状态，这些所有的加盟商，总部都是整合到一个平台，包括他们所关联的加盟师徒店的所有收益和数据都是在平台可以提现，每个加盟商都有一个自己的后台，可以进行管理，包括自己的师徒加盟店的一个总盈利抽成提

现等等，总部把总利润的百分之20作为分红利润，拿出来给销售前十名的加盟商，这样的诱饵就让加盟商动态竞争，一旦吃过甜头，谁也不想掉榜，平台的排行榜上的数据就是一个激励。加盟商就会努力维持销售额

总结一下：每一个步骤是不是都捉住了人性的特点，加盟商即加盟又赚钱，且所有的数据都是在平台可控，模式合法合规，加盟品牌推广规模也是逐渐越来越大，名声越来越响。

我有一个之前认识的朋友，文化程度也不是很高，凭借着自己的努力，从最初的一个月几千块钱，到现在月薪几十万，那他是怎么做到的呢，又是做了什么呢？

刚开始出来找工作的时候，也没有什么技术，也是通过打杂工来维持生活，后面也是通过自己的自身努力，经常找了一些关于电商有关的书籍来学习，空余的时候学习一些计算机知识。最终决定在互联网上干一番大事业，俗话说“有志者事竟成”，功夫还是不负有心人。

具体是什么给了他启发呢，其实他也是无意之间在网上看到一个比较好的商业模式，自己用手机号注册了进去体验了一个多月左右，感觉这个模式确实不错，既能使平台的流量不断的增加，还能赋能给消费者不一样的体验和福利。最关键的一点，平台都是一些人们生活必须的刚需产品。买产品的同时还能赚钱。那他是用了什么商业模式呢？下面给大家简单地介绍一下。希望对大家有帮助。

一款广告电商+cps模式，不知道有多少人听说过，这个模式在市场上运行了有一段时间了，目前很多人都在上面赚到了不少钱，月流水几千万上亿的都有，具体模式规则是怎么样的呢？

他目前所做的商城里面有一个消费返利的专区，用户只要进平台购买了产品后，都会获得同等价值的购物积分，这个积分有什么作用呢？只要在广告任务专区里面做任务就能让积分变现，任务都是看十来秒的小广告。积分这块也做了几个门槛，达到一定门槛获得的返现也会不同，如果在三天之内，还能再邀请朋友进来购买的话，那么你的钱会加倍返还给你。

这个方法是不是有一点厉害，假如你购买了200块钱的生活必需品，你再邀请几个人进来消费之后，你就可以慢慢通过做广告任务，把赠送的积分变现返还回来，相当于没有花钱白拿产品。这种吸引力你会不会参与？

那么被你邀请进来的人，也可以通过同样的方式，同样规则流程，通过积分的方式慢慢变现，这样的裂变方式是非常可观的。不仅解决了流量裂变问题，而且还解决了产品销售问题，何乐而不为。

那么他通过这样一个方法裂变了多少流量呢？虽然那些最初的人群第一个月才给他的商城带了二三万的流量，但是这些流量可以通过平台这个消费全返的方式，很快的裂变出来百万流量。

而且他平台这个专区的产品，每一个产品最少都可以卖出十几万单，光这些产品平台的营销额就有好几个亿了。加上平台对接了一些头部广告主的广告，流量一高点击曝光率一提高，广告商那边给的佣金也

是非常多的，只要平台不断的积累客户裂变，广告的收益也会越来越高。同时实现平台、广告主、消费者三方共赢的效果。

还有一个CPS资源是什么呢？指的是一种第三方增值服务平台，例如充话费94折、加油85折、电费96折，某宝、某东、拼夕夕领券等100多种生活服务。平台这边对接好资源，提供消费者来选择使用，假如平台有几万流量，假设每个人都需要去充值和使用，那么一个月差不多也有大几十万。留下你的联系方式和所做行业，小编免费给你提供一套适合你的营销模式方案！文章唯yc429925编辑。

所以当你平台的流量做起来之后，要用更多模式和方法实现流量变现，而不是一昧的卖产品。首先有解决消费者的确实需求，其次就平台模式的体验感。真正切实地赋能到用户。