

微信免费wifi小程序wifi小程序搭建

产品名称	微信免费wifi小程序wifi小程序搭建
公司名称	正诺科技推广部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路（联系请说明来源）
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

WIFI扫码项目是一个新兴的互联网项目，主要是为门店顾客提供便利，线上线下相结合为门店推广宣传。同时产生的广告收益也可以做到代理、团长、商家、拓展员的收支平衡。后期也可以为项目做更多的赋能衍生功能，进一步扩大收益。

一、靠广告商的广告费盈利

WIFI扫码项目可以利用大规模的流量为广告商推送广告，由此获得广告商的广告费。一般来说，广告商的提成由广告推送的时长和阅读量决定，而平台会在不造成顾客反感的前提下，尽量控制广告的时长，但这并不意味着从广告商那获得的提成比较少，因为平台还有流量的优势，每个广告的阅读量和流量都是非常可观的，由此，平台从广告商那获得的推广提成是非常多的。

二、靠商家支付的二维码制作和铺设盈利

一个可以连接WIFI的二维码要达到推广的效果，其中必然少不了WIFI扫码团队提供的技术支持。WIFI扫码团队会与很多线下门店合作，根据店家需求进行二维码制作，然后帮助店家铺设二维码就可以了。铺设好二维码后，顾客就可以通过用微信扫一扫连接店家的WIFI，与此同时也会接收到店家的相关资讯和推广信息，顾客还可以从店铺推出的线上活动中获得的优惠在线下立即使用。店家支付的二维码制作和铺设费用一般是几十元一个，而二维码的制作成本一般只要几块钱，从中平台就能获得较大的收益。

三、靠大规模的流量盈利

在这个互联网如此盛行时代，流量就等于金钱，不少商品其实没有什么特别之处，和同类商品基本是没有太大的区别，但却可以成为网红商品，获得大家的吹捧。其实主要靠的就是流量，商家在推广上花了

功夫，自然可以收到效益。WIFI扫码项目同样是这个道理，WIFI扫码项目可以通过顾客的扫码连WIFI获得大规模的流量，由此转换成资金的可能性就非常之多了。

四、WIFI扫码高收益变现项目推荐

说到WIFI扫码高收益变现，其实我觉得好省是个很好的项目。好省是个分享淘宝京东优惠券的平台，0投资。每天就是挑选一些高佣金商品投入WIFI广告上，月收入即可好几千块钱。

五、从WIFI码上连的经营模式来看

WIFI码上连是连接顾客与线下门店的一个桥梁，线下门店需要获得流量，来增加门店的人气，然而传统的宣传方式成本高，效果也不是特别突出。而WIFI码上连就可以轻松帮助门店获得人气，只要让顾客扫码连接WIFI的二维码，就可以引导顾客添加门店的公众号，成为门店的粉丝。与此同时，顾客也可以使用免费的WIFI，可谓是一举多得。平台担任的不过是制作二维码的任务，并从中收取相应的费用，是完全合理的。

六、从WIFI码上连的收益状况来看

WIFI码上连聘用区域代理负责一个城市的项目，将店家的需求和平台二维码的制作连接起来，反馈店家的需求并且协助店家铺设二维码，从中就可以获得提成。平台的收益也主要是通过推送和广告商协定的广告，让好的商品被更多人看到，根据广告的阅读量为广告商获得推广提成。平台通过为店家制作二维码也可以获得相应的收益，二维码的制作成本不高，因此，平台通过二维码的制作获得的收益也比较高。

严格意义上讲，其实它并不是共享WiFi，它是一个连接平台运营者、线下门店、广告投放者、用户为一体的闭环综合性平台，平台运营者（以下简称平台）通过分销商加盟推广或自推广门店方式发展线下门店入驻，门店入驻后，可自行发布、下载、打印门店wifi二维码放至店内供到店用户扫码连接wifi，大大方便了用户使用店内wifi能力，用户连接wifi后，被引至浏览平台提供热点新闻。此外，平台提供广告主入驻并发布广告系统，用户在使用该平台时点击广告，产生的广告佣金由系统自动统计分配到平台、商家、加盟商三方，整个流程方便了用户，而平台、商家、加盟商确可以分到佣金，广告主推广了产品，达到双赢的局面，形成了一个完美的闭环系统。

七、简单梳理一下这个项目的整体操作逻辑

1、盈利模式

会给每一个商家创建专属WiFi二维码，顾客扫码连接wifi，会进入小程序，顾客点击一键连接会弹出广告，广告对接微信官方广告，用户看完广告后自动联网，这时会产生广告收益，公司通过广告收益来盈利。产生的收益在公司、推广员、商家之间进行合理分配，次日结算到后台，自己提现至微信余额。

2、项目优势

便捷美观：能将原始贴在墙上的"Wi-Fi账号密码"替代生成美观便捷的二维码，用户到店之后用微信扫码即可，一键连接，便捷美观；

安全防盗：将账号密码放在一张小小的二维码里，再也不用担心有人偷网了；

带来收益：扫码小程序与微信官方广告合作，在用户扫码连网的过程中会伴随6-15秒的广告，每次浏览微信支付给我们一些广告费；

收益明细：我们的地推人员会给商家注册一个小程序后台，在后台里可以看到每的收益，并可以提现到微信。

3、收益分析

拓展员开商户设置比例：10%=0.015 30%=0.05 一般给商家0.02—0.05/次就够了

拓展员：50家/天*20天=1000家 1000商家*10次/天*0.13=1300

比如说一个地区，你按1000张码（商家）全部铺出去，每个码被扫10次，1000个就是10000次，拓展员收益是每次扫码0.13元，10000次就是1300，一个月就是39000！只要店铺不换wifi、有人扫你的码连接wifi、平台不倒，你就有收益，而且是长久收益！一次贴码，收益！跟做POS销售一样的道理！

八、综合来看，这是一个可以实现多方共赢的项目

- 1、到店消费的用户使用WiFi更加方便快捷；
- 2、商家不需要花一分钱，就可以得到长久收益；
- 3、店铺拓展员能获得一定比例的广告分润，长久收益；
- 4、项目的服务商、代理商也能获得长久收益；
- 5、广告商达到了广告投放的效果，实现了对用户的投放；

九、WiFi码项目具体操作流程

- 1、打开你自己的小程序，点击“代理商/商家邀请”
- 2、设置好邀请类型
- 3、设置分成比例
- 4、生成邀请码
- 5、用商家(拓展员)的手机扫码注册就可以了
- 6、商家(拓展员)注册完成之后，用商家的手机，扫描事先提前打印好的空白码，进行配置WiFi即可。

十、WiFi码项目适合哪些场景推广

优先作业KTV、酒店、酒吧、宾馆、网吧、洗浴中心、足疗按摩、奶茶咖啡、理发店、大型餐饮店、娱乐场所等流量大流动性大的场所。

十一、WiFi码项目需要投入什么

如果独立开发一套系统出来，除了需要成单系统开发的软件成本，还有就是服务器、域名、小程序主体及流量主的开通这些费用外就是一些运营的成本了。

主要就是物料费，也就是你需要批量制作商家WiFi二维码，每个商家配备的都是专属码，也就是说每个商家的WiFi码都不同，而且每个商家店内所需要的物料数量也是不同的，大商家可能需要几十上百张，小的可能只需要几张，这是整个项目的核心点。

从哪里获取物料？

- 1、可以直接从服务商或代理商手中直接购买，一般是0.2—0.3元/张，500—1000张起拿；
- 2、可以从服务商或代理商手中获取物料模板，然后自己在当地的打印店制作；
- 3、购买打印机、物料纸张，自己打印。

是否有独立后台？

根据目前上面的信息来看，后台可以分为三种：代理商后台、拓展员后台、商家后台。

代理商后台也就是二级后台，可以给下级拓展员或商家开后台；

拓展员只能给商家开后台，不能再向下发展拓展员，这是不允许的，只有两级。