

源码开发广告联盟生态模式介绍

产品名称	源码开发广告联盟生态模式介绍
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

绿韵嗖嗖源码开发广告联盟生态模式介绍

正文：

广告联盟生态模式介绍

核心原理:

- 1.对消费员:首先会员在任意线下商家、电商平台或者刚性消费CPS平台消费(加油、话费充值、水电煤、唯品会、星巴克麦当劳、携程饿了么),获得消费金额等额的广告券,肝下载广告APP后,通过每天完成一定看视频广告任务或其他任务方式将广告券每天按一定比例释放成消费积分,消费积分可以用来在联盟商家二次消费(也可以转赠交易),实现一笔钱用两次的实际效果。
- 2.对平台:利用超级云APP去中心化的流量运营模式,用超级云APP聚合实体异业联盟多商家+聚合电商平台+聚合CPS平台的会员流量,通过广告联盟、内部广告、外部广告、CPS的流量收益,让消费者在消费的时候得到的广告券释放成消费积分,消费积分又可以让用户到合作门店二次消费或者转赠交易变现,消费积分在平台内部循环流通,平台抽取这个过程中的交易手续费、提现手续费、广告收益、CPS收益还有其他收益、实现平台无泡沫有盈利模式的生态循环平台。
- 3.对实体门店商家或者电商平台:跟平台达成合作后,通过付一定比例手续费(比如15%)购买广告券用于赠送消费的会员,比如有0000元现金消费,只需要给平台1500元,即可获得0000元广告券用于赠送会员,让会员实现消费全返,那么产品和服务就很好卖了,以前用户消费就消费了,但现在消费者额外还获得消费全返可以用来二次消费,商家相当于只多了15%的费用,就可以快速推动产品销售,个大部分实体商家或者电商平台都是愿意合作的。

4.对广告主:平台进入的都是实际有消费能力的消费者,而不是玩资金盘的的团队长,在平台投放广告更容易产生效果,通过平台广告系统的大数据画像推广,产生比*头条等信息流广告更直接的推广效益,在循环消费、消费积分循环流通过程中,平台会员活跃度极高,而且基于超级云原生APP架构,平台可轻松上架所有的安卓市场和苹果应用市场,更容易推广,会员价值更高,广告投放的效益更高。广告主可以先跟平台

购买消费积分,然后上传图文推文、短视频或直播,关联自己的门店或者地址,或者推广链接,利用平台对自己2的项目进行曝光和推广,平台扣除广告主的消费积分并利用平台自带的广告系统为广告主进行推广曝光,并赠送看广告看短视频直播的用户奖励消费积分,平台则适当进行抽成。

平台还可以借助超级云APP的平台号架构,实现孵化多平台的生态架构。具体玩如下:

1.整合线下异业联盟门店:赠送商家门店一套新模式的小程序或者公众号系统,帮助商家门店轻松搭建自己的线上O20门店,上传自己的产品,也可以一键加入平台供应链产品丰富小店的品类。具体运营应用模式可以商家根据自己的喜好选择,比如增加社交电商玩法?异业联盟玩法?代理商玩法?拼团红/包玩法?抽奖团玩法?平台可以根据商家的喜好给商家免费匹配对应的系统,也可以做成标准化简单易复制的系统模式,直接批量赠送给各个商家。

每个商家都在推广自己的公众号,会员粉丝也是自己的,有会员沉淀数据,模式自主性强,收款也是绑定自己的支付,钱全部收到自己的口袋里,不需要入驻别人的平台等提现,降低[]店资金风险,大平台也没有直接代商户收款,避免平台的二清结算风险。

异业联盟门店的会员通过广告券赠送循环,全部都到了超级云APP,共同打造一个公域流量生态,通过超级云APP上的社交功能、自媒体功能、短时频直播、新闻资讯、公域社群朋友圈等功能增强会员之间的粘性和互动,同时把这些平台导流进入超级APP的会员进行识别,小平台会员在大平台里产生的CPS收益或者广告收益,也可以分配一部分给这些小平台,达到双赢甚至多赢的效果。

2.整合其他电商平台:不改变原有的电商平台的运营模式,对接加入赠送广告券功能,同样的消费,多赠送给用户全返广告券,用户只要下载APP每完成任务就可以轻松把广告券转换成可消费可交易的消费积分,电商平台只要预留一部分利润(比如15%)用来跟平台购买广告券用于赠送会员即可。

4.孵化自己体系多模式多平台:对于一些团队长,他们有会员,想自己做平台,但是没有系统,没有产品,平台就可以整合强大的供应链,通过供应链系统实现给多平台供货,-键上架产品,-键退货,-键扣除货款-键代发,从而帮助团队长更轻松快捷搭建平台并推动市场,他们独立收款独立运营,但通过广告券赠送循环会员全部都到了超级云APP,共同打造一个公域流量生态,通过超级云APP上的社交功能、自媒体功能、短时频直播、新闻资讯、公域社群朋友圈等功能增强会员之间的粘性和互动,同时把这些平台导流进入超级APP的会员进行识别,小平台会员在大平台里产生的CPS收益或者广告收益,也可以分配一部分给这些小平台,达到双赢甚至多赢的效果。

附:绿韵嗖嗖项目介绍:

首先,让我们来看看公司的创始人。他叫程俊,在下,可以成功企业家,两家上市公司的创始人

有两家上市公司:

北京爱我家的房地产公司

宾城国际互联网有限公司

这家公司在6、7年间,自身运营了很多板块,运营已经成熟,已经进行了3次融资,其中有中国前4位,从中字头做起的人被称为中科招商,融资2000w。另外,还有天九集团这一非常强大的基金公司,融资3亿美元,市场估值32亿美元,现有2亿用户,9000万注册会员。现在准备好,上新板块,孵化发售,马上到家

这家公司的优点是什么?

- 1.技术小组是原诺基亚的技术小组。已经成为股东
- 2.安全系统从360开始就有了。是安全系统小组
- 3.公司运营负责人是聚集在上市公司请来的运营负责人,负责运营
- 4.选择的是互联网强大的、四大系统之一的团队
- 5.本APP解决以下问题:

解决你,简单地实现管道收益问题

解决消费者、金钱和便利的问题

解决有技能、没有客户的问题

解决有店铺、无顾客、库存受挤压的问题制造商,解决产能过剩,使其持续运转的问题

解决国家和社会就业问题

6要点:不需要投资成本。298元购买礼品卡,拿到300-1000的红包,红包就可以在商场继续二次消费,不存在伤害人脉的问题

APP的服务板块有5个:

1.到店:进军国,300万衣食住行的商家,六七年就沉淀下来了。如果进店消费,可以获得同等额度的红包,在解决店里无流量问题的同时,帮助消费者省钱。例如,吃一千碗饭,拿千红包,消费,在这里为你赚钱

2.到家:一键叫上门,进行订单受理服务。例如卫生、对孩子的指导开锁、修理、美容、泡脚、美容、房地产商、法律服务保险...有技能、没有客人的情况下,可以成为服务商,客人下单、受理订单、视频面对面、语音电话、评论。

3.面向消费者的购物

与巴巴供应链的合作(和公司同-楼层,天然的合作优势)是、购物这样的商品,无论在这些平台上有什么中意的,马上回来,直接推给你。同样的商品,同样的厂家,同样的价格,直接交钱得到红包,还可以消费,在这里又可以产生利润

4.民生充值、水电煤气费、加油、火车票、出租车、酒店预订、电影票、旅游、外卖预订、...以上板块,

会消耗多少?红色bao要送多少钱?也就是说, - -次的钱,可以实现两次的消费

5.信用ka取现

很多人平时使用销售点机和智能软件。在这里对接的是聚合支付,同样和你有关

初期没有办法得到奖励的,滴滴,推广这些软件,真的是你躺着赚的生活,这个亿万级的机会,你还没来