

社交电商+广告分佣：品牌如何渗透细分化社交场景？

产品名称	社交电商+广告分佣：品牌如何渗透细分化社交场景？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

商赛道愈发激烈，品牌商家不仅要解决获客成本问题，还要解决流量转化复购问题。当下社交电商流量价值凸显，品牌如何渗透细分化社交场景？

广告电商，顾名思义，广告与电商相结合，由于电商的发展，广告投放可以理解成一个短期的投资。例如你做淘宝店，你拿十万块钱开直通车或者钻展，投放有效的话，你可以连本带息收回你的成本和利润。如果你的投放周期是3天，10万广告费，一年投120次，算下来的话，你一年的广告预算在1200万。

那么不是每个人都有钱可以做得到的，一些中小企业排位根本上不去，没有流量。没有资本烧钱，那么怎么做呢?唯有分钱才能解决。

社交电商+广告分佣，广告电商新玩法，结合了“社交电商+广告分佣”，让消费者在购物的同时可以获得积分，积分可以根据不同的门槛观看平台对接不同的广告任务，让消费者手中的积分变现（得广告奖励），终实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。当用户数到达一个量级时，可获得第三方广告收益、平台产品销售收益、平台方自己接品牌广告。

消费者在平台任意消费即可获得与产品相对应的积分，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。

举个例子：

当你在平台消费了1000，获得了1000个积分，平台按2%的比例广告返佣，那么次日可得到20，此时还剩980个积分，“第二天”继续看广告任务返佣，可得： $980 \times 2\% = 19.6$ ！直到积分释放完。也可根据不同的返利比例来调整积分的释放比例

在流量为王的时代，如何让用户获得实惠，有效的带动经济发展，才能长久立于不败之地，用户终是电商平台的基础，用户体验感是关键因素之一！广告+电商的这无疑是共赢，互利的事情，也解决商家卖货难