

# 社交电商+广告分佣怎么做？社交电商的最大困境和痛点在哪里？微三云钟小霞

产品名称	社交电商+广告分佣怎么做？社交电商的最大困境和痛点在哪里？微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

社区电商平台 广告宣传分销模式如何做？社区电商平台的最大窘境和痛点在哪里？微三云钟小霞

近些年被人们称为社区电商平台的年间，社区电商平台开始进入大众的视线。在集聚群体及迅速裂变式侧边提高令人震惊，巨大买卖规模身后支撑的是庞大用户数量。但是随着社交媒体电商的发展，社区电商平台也开始陷入窘境、发生困扰，那样社区电商平台的窘境和痛点在哪里？怎么来处理？

大家平常所熟悉的是京东商城、淘宝网这种大中型网上商城。毕竟在这些平台上，你可以买到一切我想要的产品。但偏偏有一样东西是不可以购买的，那便是广告宣传。这样的事情一直到“广告宣传电子商务”方式的发生，才打破这种谈判僵局。

广告宣传电子商务模式是融合了社区电商平台和广告分销模式管理体系，让消费者在购物的同时获得积分兑换，并且还可以根据收看服务平台所连接的广告任务，让消费者手里的积分兑换转现（得广告宣传奖赏），最终实现广告商、服务平台和消费者三方双赢效果。

广告宣传补助（每天看三分钟广告宣传）比如：

1. 总计交易并达到200积分兑换贡献值，领到2元广告宣传补助。
2. 总计交易并达到1000积分兑换贡献值，领到10元广告宣传补助。
3. 总计交易并达到2000积分兑换贡献值，领到20元广告宣传补助。
4. 总计交易并达到4000积分兑换贡献值，获得40元广告宣传补助。

但广告宣传电子商务又有别于淘宝网、京东商城。其经济收益更重要的是它本身具备的传播增收使用价值。而第一要务就是为了吸引住一批广告商添加这个平台。那你又怎么让广告商看到你的使用价值呢?波士顿大学国际商学院俞雷老师说：“怎么样的分销商有价值呢?表现在三个方面，要不有流量，要不有有效客户日人气值高，要不可以做供应链整合。”从而使服务平台拥有源源不绝的粉丝,目前我们有一个客户平台国际市场早已200多万元VIP,如果你赢得了足够多的广告宣传券,这一买卖不知你要不要做,资本与机会共存,因此你说这个新项目长不长久呢！

第一点，有流量。

互联网社会，流量为王。尤其是对诸多的新媒体来讲，这一点早就是你们达成的的共识。尽管《人民日报》曾公布曾经说过：“流量为王要不得。”但不可否认的是，如今的社会，流量经济依然占据着举足轻重的地位。这需要服务平台去与大IP协作。

第二点，需有人气值。

假如说日活跃得话，同业竞争内并没有一家比这个客户平台做的更好了。从它客户日活跃数据来看，在活跃的1000位顾客中，有990个活跃性值，10个不活跃性。活跃率做到98%。光有粉丝，并没有活跃性值，那其实经济收益并不是很高，并且也确实是一直把日活跃这一项当作头等大事。

第三点，供应链整合。

简单点来说就是将平时电子商务和广告主的众多阶段融合在一起，大大提升了领域效率。这一点能做到“并没有中间商赚差价”，扣除新闻媒体总流量提成，商品提成投入市场。仅是这一点，就胜于许多传统电商企业。以商品和广告来连接总流量顾客，服务平台能够很好地利用了第三点，打造出出了自己的广告宣传商城系统。

也正因为客户平台在行业中所做出的自主创新，巧妙地应用供应链整合，加上服务平台极为高度重视日活跃顾客，才使得自己的价值得到反映。同时也让广告宣传电子商务变成了行业内的后来居上。每日盈利只升不减，秒到账，因为每天这1000人都会看广告做任务。

我们不项目投资 商品不爆利、每个人挣的钱，包含服务平台全是广告主送的提成。因此服务平台能用三分钟的广告提成来给服务平台吸引住累积粉丝们,共享广告宣传。

每日3min看广告，都能够做就可以自主创业，每个人赚的是广告收益靠劳动收入，服务平台使用的是电子商务 激励广告的完美融合设计方案，为每一位参加者、顾客、推广者产生的全新感受。

中后期能够连接一些其他的方式去进行互融，使服务平台愈来愈多元化，对于客流量导量干大封控问题，这时候应用企业开发设计好的超级云app处理这一系列问题，有想法，敢试着，才能是服务平台发展壮大的根本。因此，相对于中小企业而言，平台引流的前提，选择一个好的方式和好的平台很重要