

广告电商是什么模式？如何做到平台收益如此高？广告电商模式剖析

产品名称	广告电商是什么模式？如何做到平台收益如此高？广告电商模式剖析
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

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

广告宣传电商是什么方式？怎样做到服务平台盈利这般高？广告宣传电子商务模式分析

2022-07-19 15:10 · [开发软件姐吴娇](#)

广告宣传，如今已经成为他们生活中不可或缺的一部分，不论是在平时上班、用餐、游戏娱乐、健身运动等等的情况下，广告宣传就已布满了我们的日常生活的每一个角落。那我们这种中小企业要想涉足电子商务就可以借助广告宣传做为他们的梯子来进到电子商务行业。

编写转换为垂直居中

插入图片注解，不得超过 140 字（可选择）

最先每科来给大家汇总四点传统电商及其社区电商平台中，广告宣传板块的难题：

- 一、用户在各大网站看广告，间接性给平台赚钱，却不能给自己带来一些益处。
- 二、服务平台送的虚拟积分兑换，大量只有用于抵减交易，不可以取现，主要用途比较有限。
- 三、传统电商大量借助卖东西挣钱，有时候还需要烧钱投放广告，造成毛利率变低。

四、服务平台想连接广告宣传，但找不到方向，都没有方式的辅助,让广告价值更最大化。

目前很多做平台的企业老总，还在用分销商，拼单玩法，却不知，现在最火的是广告宣传电商的商业运营模式。传统电子商务，社区电商平台早已无法保持和增粉。

如果要拷贝拼多多的方式，又无法像拼多多平台一样取得百亿元股权融资完成百亿补贴，如今对于大中小型平台能够借助互联网的广告电子商务玩法，迅速招引很多的消费者粉丝们，然后再进行股权融资。

【广告宣传电子商务】模式是融合了“社区电商平台广告宣传分销模式”，让消费者在购物的与此同时会获得积分兑换，并且还能根据收看平台对接的广告任务，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。

最先协助经营的平台的客户连接腾讯广告服务平台，随后在平台下单的用户可得到客户积分兑换，积分兑换能去用户中心看广告（连接的腾讯广告服务平台，客户看广告时，腾讯会分发广告的抽成给服务平台），客户每日看广告的时候也可以得到看广告收益转现取现。

服务平台的消费者可以享受新产品的折扣优惠之外还可以领取看广告的大量盈利，服务平台能够借此机会迅速招引很多的消费者粉丝们，然后再进行会员电商，开展扣除服务年费，月费，进而取得大量用户数据也可以进行多种多样商业变现和数据股权融资。

1.交易总计、佣金下降！

举例说明：

您在平台消费了200元，赢得了200个积分，服务平台按2%比例广告宣传佣金，那样次日可得到4元，这时还剩下196个积分，“第二天”继续看广告任务佣金，可获得： $196*2\%=3.92$ 元！

依此类推，交易总计，广告宣传佣金下降！

2.新增加交易、台阶佣金！

消费者在服务平台任意消费即可领取积分兑换，做到积分兑换门坎后能根据收看广告任务，服务平台按比例分配将积分兑换佣金为零钱，零钱可取现、可交易。

当您在平台消费了100元，因为未达到广告宣传佣金的积分兑换门坎，故不佣金；

当您在平台再次消费了200元，共有着300个积分，这时做到【200】的积分奖励门坎，(如下图)按1%比例广告宣传佣金，那样次日您可得到： $200*1\%=2$ 元；

如果你这时候又消费了600元，累计积分为900个，做到【400】积分奖励门坎，那样看了广告宣传后次日您可得到： $400*1.2\% = 4.8$ 元。

依此类推，交易越大，广告宣传佣金越大！

3.固定比例

消费者在服务平台任意消费即可领取积分兑换，强烈推荐客户交易，可提高积分兑换佣金信用额度，根据收看广告任务，服务平台按比例分配将积分兑换佣金为零钱，且佣金总金额不得超过对应的积分兑换信用额度，零钱可取现、可交易。

计划方案A：总量下降

服务平台默认设置给到您【200】的广告佣金信用额度，当您在平台消费了100元，第二天佣金 $100*1\%=1$ 元；次日佣金： $(100-1)*1\%=0.99$ 元，以此类推。

若后面您又交易350元，但还未到【400】广告宣传佣金信用额度，则按 $200*1\%=2$ 元逐渐返广告宣传提成；

计划方案B：营销推广交易，固定比例！

服务平台默认设置给到您【200】的广告佣金信用额度，当您在平台消费了100元，每日可佣金： $200*1\%=2$ 元；(后面假如不交易，则最多可返100元；若交易超过200元，则最多可返200元。)

当您直推2人后，做到【400】的额度，佣金比例为1.5%，相当于“既提升额度，又提高了佣金速率”。