

广告电商如何做到月交易额过亿？和传统电商、社交电商有何区别？

产品名称	广告电商如何做到月交易额过亿？和传统电商、社交电商有何区别？
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

在网络大浪潮里，大中型服务平台不断涌现持续，从最初的淘宝网、京东商城、拼多多平台到现在的抖音视频，在淘宝发生之前，“货比三家”通常限于某一具体店面，相比的范畴受制于地理空间。而在淘宝发生之后，“货比三家”就是指网上、线下的较为，因为供应链成本的大幅降低，促使相同的产品在线上价格更为价格低，因此顾客陆续选择放弃网络购物，传统电商也由然而生。

传统电商的成功之处在于，影响了消费者的消费观念，从原来的线下购物转移到了线上购物，营销的方式也一直在更改，从最初的简易买东西，到后面的优惠券、击杀、限时秒杀、淘宝聚划算、到现在的直播卖货，一直在不断的迭代更新，销售市场也变成了红海市场，市场竞争非常激烈，很难再从中间出类拔萃。

一、传统电商：“淘宝网”运营是什么方式？

第1种模式是知名品牌店面，例如韩都衣舍、优衣库、杰克琼斯。

第2种方式称作“神店”，这种店一般一个月只开实体店两三次。

第3种模式是地区特色店铺，便是市场销售一些地方特色的物品，例如新疆的红枣、桐乡的羊毛衫、东北的菌类等。

第4种模式是小而精的店铺。这一类型的店面会对市场开展细分化，从各个领域拓展市场。要将那样的店铺经营好，需要的是一双善于观察、善于发现、能找到市场细分的眼睛。

第5种方式称为淘宝聚划算店面，便是每天上淘宝聚划算的那些知名品牌。这种店面是依托淘宝聚划算存活的，他们80%的成交额都是来自淘宝聚划算的。

第6种模式是设计风格店面，淘宝网设计风格店面有许多，例如裂帛、花笙记、百武西、粉红大布娃娃等

。设计风格店面也属于小而精的范畴，可以全面达到消费者对于某类风格的喜好。

第7种方式是超级分销商店面，当顾客在网上搜索这种店铺的情况下，通常会一下子搜到很多家。例如南极人这个牌子，你在淘宝_上关键词搜索“南极人”，会发现有关的店铺有上万家和。

传统电商流量红利散尽，推广费用不断攀升，寻找新的流量源变成电商企业遭遇的首要难点。这时，移动社交的流量价值获得高度关注，将电子商务和社交结合的商业运营模式为电商企业减少引流方法成本费带来了较好的计划方案。

二、传统电商收益将尽，移动社交电商使用价值突显

（1）收益将尽，传统电商增速放缓，推广费用升高

QuestMobile给予的数据显示，移动互联月活用户规模做到11.38亿，提高进一步变缓，全部2019年1—季度，MAU提高仅有762万，对比2018年同期的增长率下降了300多万，3月份同比增长率也是初次跌破了4%，互联网的流量红利将尽。

QuestMobile公布的中国移动通信互联网技术月活跃用户经营规模发展趋势数据信息

具体到电子商务行业，以天猫商城、京东商城、维品会等为代表传统式主流电商平台客户增长速度已不断变缓至20%乃至更低的水准。无论对于电子商务平台或是店家来讲，都面临着市场竞争日益猛烈、推广费用不断攀升的窘境，寻找新的廉价总流量变成电商企业遭遇的首要难点。

（2）微信商业化，社交媒体流量价值突显

移动社交一直都是移动互联最大的一个流量来源，2018年底，手机微信月活已多达10.98亿，以手机微信为代表挪动社交网络平台占有客户大量的时间，并沉淀了消费者的熟人关系，借助网络效应牢牢的抓住了客户，用户使用次数高、黏性强，流量价值极其丰富。而且由于微信小程序盛行，商业服务作用逐步完善，为电商的进到造就了标准。

微信生态以通信服务为载体，有着微信朋友圈、微信公众号、微信小程序等总流量接触点，与此同时依靠微信支付，打造出服务闭环，为电子商务减少引流方法成本费带来了优良的解决方案。

（3）社区电商平台的四种常见商业运营模式

依照流量获取方式和经营模式的差异，现阶段社区电商平台可以分为拼团类、会员制度、社区团购及其具体内容类四种最典型的商业运营模式。

在其中拼团类、会员制度及社区团购以强社交关系中的亲戚朋友互联网为载体，根据价格实惠、分销商奖赏等形式引导用户开展独立散播。具体内容类社区电商平台则始于弱社交关系下的社交小区，根据原创内容与产品产生协作，吸引用户选购。

三、社区电商平台高速发展的阶段、广告宣传电子商务又产生新一轮机会

互联网技术一直是运用粉丝数据开展商业变现，例如淘宝的淘宝直通车广告宣传，和拼多多的广告推广才算是拼多多平台最关键盈利的指数值之一。

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。

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，后面每天都能获得积分兑换总金额2%的零钱佣金！（若您只消费了200元，那样仅需每天花费数分钟看一下广告宣传，50天就能得到200块的广告宣传佣金，相当于“白撸商品”！第51天起就等着广告宣传佣金，纯赚！）