

流量大时代：电商收益暴跌，流量下滑惨淡，是哪一步没走对？广告电商的模式剖析，微三云钟小霞

产品名称	流量大时代：电商收益暴跌，流量下滑惨淡，是哪一步没走对？广告电商的模式剖析，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

小伙伴们好，我就是微三云钟小霞

依据财报数据，昔日的电子商务霸者阿里2021财政年度第三季度预计收益2449.1亿人民币，实际工资2425.8亿人民币，纯利润204.29亿人民币，盈利狂跌75%，被电子商务行业评选为近十年来最差财务报告，都是创立20多年以来关键电子商务第一次发生盈利持续下滑，而京东商城2021年第四季度预估亏损0.65亿人民币，具体亏本亏损52亿人民币，具体亏本远高于预估亏本，其下各大中小型电子商务企业的亏本更不必讲。

都觉得一步错步步错，那到底是哪一步走错，才可以各种电子商务企业在互联网红利阶段逐渐走下坡？

回放传统电商，由于低开高走发展的趋势，通常让人在高收益阶段忽略了存有的关键难题。传统电商依赖于卖东西挣钱，有时候还需要烧钱投放广告请网络主播，造成毛利率低，资金分配大把，资金回笼速度比较慢，加重了公司隐性的资金风险。次之，服务平台用于留存用户做出来的一系列营销方式，如送虚拟积分兑换，大量只有用于抵减交易，不可以取现，主要用途比较有限，难以达到预想的存留实际效果。因此，若想吸引客户，吸引用户流量，必须把握住客户逐利心理状态，做到真真正正用户和平台上的双赢。

一般来讲，消费者在各大网站看广告，间接性给平台赚钱，却不带给自己一些益处，而服务平台想连接广告宣传，但找不到方向，都没有方式辅助让广告价值更最大化。从而，就会有公司想起了用广告宣传做为媒体，在客户导量中寻找一个可以双赢的着力点。

这就是近期电子商务低迷中的一个忽然爆红的最新项目——广告宣传电子商务模式。

该方式是融合了“社区电商平台广告宣传分销模式”，让顾客在买东西的与此同时会获得积分兑换，而且还能根据收看平台对接的广告任务，让顾客手里的积分兑换转现（得广告宣传奖赏），从而实现广告

商、服务平台与消费者三方双赢效果。

总体来说广告宣传电子商务其实就是一个正常的交易和销售就可以获得“广告宣传券”交易服务平台，新时代的潮流产物，积累交易就可以更多广告宣传券。得到广告宣传券就可以参加每日拼单，共享广告任务，获得广告宣传提成，每日天上掉盈利！

一、方式游戏玩法：

广告宣传电商是根据和第三方合作，例如微信推出广告商，个体工商户或是公司只要有小程序商城系统就可以连接。

客户交易会得到积分兑换，可用于立即兑换商品，或者利用看广告变现，与此同时，第三方公司会交给服务平台对应的广告费用，做到推广实际效果。服务平台为了能奖赏客户，能够设置一些广告任务，当客户达到目标，服务平台可按一定的标准和用户一分钱，与此同时，队伍内部结构也设定营销推广鼓励，由团队长邀约/招募网络推广员，构成精英团队，每邀约取得成功一个顾客便能得推广奖励和团队奖励，以达到服务平台、客户、店家之间互相推广的作用。

针对顾客：购物省钱--挣钱----乃至还有机会完全免费。

针对平台商：除开电子商务盈利，并可得到广告收入，有流量即有收入。服务平台就有更大范围的资金运作。

二、三大应用模式

服务平台能够按照实际运营要求在【交易总计佣金下降】、【新增加交易台阶佣金】、【营销推广交易台阶佣金】三大模式下挑选其一。

1. 交易总计佣金下降：用户在服务平台任意消费即可领取积分兑换，根据收看广告任务，服务平台依据消费者剩余积分兑换按比例分配佣金为零钱，零钱可取现、可交易。

比如客户在平台消费了200元，赢得了200个积分，服务平台按2%比例广告宣传佣金，那样次日可获得4元，这时还剩下196个积分，“第二天”接着看广告任务佣金，可获得： $196 \times 2\% = 3.92$ 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：用户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。

比如：当客户在平台消费了100元，因为没有达到广告宣传佣金的积分兑换门坎，故不佣金；当客户在平台再次消费了200元，共有着300个积分，这时做到【200】的积分奖励门坎，按1%比例广告宣传佣金，那样次日用户可以获得： $200 \times 1\% = 2$ 元；假如客户这时候又消费了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用户可以获得： $400 \times 1.2\% = 4.8$ 元。以此类推，交易越大，广告宣传佣金越大。

3. 营销推广交易台阶佣金：用户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，且做到相对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，且佣金总金额不得超过对应的积分兑换门坎，零钱可取现、可交易。

三、方式闪光点：

I 游戏玩法不可可塑性和挑战性：直到客户累积到一定数量级，能够促使赢利方法更为多样化，包含但是不限于第三方广告盈利、服务平台商品销售盈利、平台方自身接产品广告。

I 客户裂变推广：要是精英团队内销售人员A强烈推荐客户取得成功交易并看广告任务佣金，则销售人员A可得在其中30%的佣金奖赏，邀约A的销售人员B可得到20%佣金奖赏，精英团队内的主管、主管、主管先后得到对应占比奖赏，促进客户自主裂变式，减低宣传策划成本费。

I 资产迅速资金回笼：看广告就可以挣钱，多元化的收益方法，提升企业盈利，加速回笼资金。

I 多样化盈利方式：该方式的收益方法不但仅有传统式电商带货，也有推广赚钱。

I 无泡沫塑料零风险：该方式以用户裂变推广为基本引流方式，加上广告宣传电商行业的游戏玩法，基本上资产零资金投入，风险小，盈利高。

I 提高客户忠诚度：服务平台顾客还可通过该广告宣传电子商务模式盈利挣钱，促使平台和客户做到双赢。