

社交电商 + 广告分佣，广告电商的3种不同思路

产品名称	社交电商 + 广告分佣，广告电商的3种不同思路
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	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

广告是互联网时代重要的流量变现工具，是搜索引擎、电商、社交等平台的主要收入来源。搜索引擎作为连接开放互联网的枢纽，掌握着流量端的上游，对于其他平台来说，既是推广合作关系，也是流量竞争关系。以结果为导向看，中美两国不同的市场环境使得搜索广告行业格局差异显著。

广告电商模式的思路：

广告模式是结合了“社交电商+广告分佣”，让消费者在购物的同时

可以获得积分，并且还能通过观看平台对接的广告任务，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。

广告电商，又或是指的是和第三方合作，比如微信推出的广告主，个体户或者企业只要有小程序商城即可对接，你的用户通过平台看广告，第三方公司会付给平台相应的广告费，达到推广的效果。同时平台为了奖励用户，可以设定一些广告任务，当用户完成任务，平台可按一定的规则与用户分钱，达到平台、用户、商家之间相互推广的作用，这就是我们所说的广告电商。

广告电商有3种不同思路可以提供给商家自己选择：

1.消费累计，返佣递减的思路：

消费者在平台任意消费即可获得积分，通过观看广告任务，平台根据消费者剩余积分按比例返佣为零钱，零钱可提现、可消费。举例：您在平台消费了200，获得了200个积分，平台按2%的比例广告返佣，那么次日可得到4，此时还剩196个积分，“第二天”继续看广告任务返佣，可得： $196 \times 2\% = 3.92$ ！

2.新增消费，阶梯返佣的思路：

消费者在平台任意消费即可获得积分，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。举例：
：当您在平台消费了100，由于未达到广告返佣的积分门槛，故不返佣；
；当您在平台继续消费了200元，共拥有300个积分，此时达到【200】的积分奖励门槛，(如图)按1%的比例广告返佣，那么次日您可得到：
 $200 * 1\% = 2$ 元；如果您这时又消费了600，累计积分为900个，达到【400】积分奖励门槛，那么看完广告后次日您可得到： $400 * 1.2\% = 4.8$ 元。

3.推广消费，阶梯返佣的思路：

消费者在平台任意消费即可获得积分，推荐用户消费，可提升积分返佣额度，通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，且返佣总额不超过相应的积分数额，零钱可提现、可消费。

随着细分行业大型平台的崛起，中国移动互联网用户倾向于在不同的app之间切换来获取服务和信息，对聚合型搜索引擎的需求逐渐降低，平台公司也不再依赖百度的流量，至此百度在中国移动互联网时代失去流量入口地位。