

凭借广告电商的模式，半年赚了2000多万，他是如何做到的？

产品名称	凭借广告电商的模式，半年赚了2000多万，他是如何做到的？
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	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

给大家分享的是一位来自浙江的一位朋友，他也没什么文化，但他凭借消费返利的模式，半年就赚到了2000多万。其实每个人都能成功，只要你选择的道路是正确的，那你就可以成功赚到钱。

那么他是怎么做的呢？他一开始其实是开传统日用品工厂的，但是随着现在经济大环境的影响和疫情的反复，工厂的营收都达到了一定瓶颈，后面他联合合伙人采用了广告电商+cps资源的模式，半年就赚了2000多万。那么他们是怎么相互配合的呢？我们来看一下这个模式是如何做到的。

他们所做的商城里面是有一个消费返利的一个专区，只要用户进来购买了产品之后，都会获得同等价值的积分，这个积分有什么价值呢？

只要在广告任务专区里面做任务就能让积分变现，任务都是看十来秒的小广告。如果在三天之内，还能再邀请朋友也进来购买的话，那么你的钱会加倍返还给你。

这一招是不是有一点厉害，假如你购买了200块钱的日用品，你邀请3个人购买之后，你就可以慢慢通过做广告任务，把赠送的积分变现返还回来，相当于没有花钱白拿产品。这个诱惑力，你会不会参与？

那么你邀请的人也是一样的，你邀请的人规则都是一样的，同样完成任务，商城一样会慢慢返还他的200块钱。那么通过这种方式，裂变下去是很快的。

他利用这一招裂变了四、五万的流量

那么大家看到这里是不是会觉得商家不赚钱？我可以很肯定的告诉你，不止赚，还很赚。平台的收益除了上面所说的卖货收益，还有对接的广告收益。每个月都能产生30多万的收益，那么是怎么做到的呢？

因为对接了头部的广告商，平台内的用户活跃起来，广告的点击率曝光率一高，广告上那边给的佣金是非常多的，只要平台源源不断的积累裂变用户，广告的收益只会越来越多。

那么到这里，他们已经做的很好的了，那么还有个cps是什么意思呢？就是他们的平台中还有对接好cps，就是一些第三方生活服务，例如滴滴打车、美团、饿了么等。那么他们为什么要做这个板块呢？那是因为有一些人进入她的小程序之后，并没有购买产品，但是他刚好需要点外卖或者充话费，而用上了第三方生活服务。

不要小看这个板块哈，充话费95折，那么四五万的流量，假设都有去充，那一个月也有20多万了。

所以当你的流量做起来之后，要用更多方法让流量变现，而不是一味的卖产品。而他们家消费返利这个专区里面的产品呢，每个产品少都卖出去了十几万单，光这里的流水一个月就上亿的。