

“网络式消费返利”——广告电商的新模式

产品名称	“网络式消费返利”——广告电商的新模式
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

当前非常火爆且频频曝光的，暂且称为“网络式消费返利。即：借助互联网络服务平台，建立一个比较健全的返利网络，设一定消费额度为一个返利权，经营者按前的经营额提取一定比例以积分形式平均分给每个返利积分权，积分可以通过不同的形式换取现金，高获得消费额同等值的返利，根据每天经营额与返利权动态变化。

下面列举一个商城结合广告电商的方案：

商业模式体现：消费送广告积分，积分按1:1的形式来赠送，所得的广告积分可以通过去平台看广告，每天看三分钟五个左右的广告按百分之一来释放。根据不同消费金额设置梯度门槛（200、400、1000、2000、4000）来进行返佣，可以快速吸粉会员。

这里还涉及到另外一个奖励补贴，就是所谓的进级收益。举个例子，用户A达到平台个进级身份G1会员，同时达到平台所设置的低积分门槛200，以至于更高的梯度，G1可享受直接推荐30%的收益。如果达到了第二个进级身份G2会员，同时满足平台设置的条件（自己直接推荐10个G1会员），可原则上G1基础上除直接推荐的30%外，还可享受间接推荐的20%收益。达到第三身份G3会员，达到平台设置的条件（1.自己直接推荐20个会员；2.这20个会员里面，10个必须是G2会员），可享受除外的另外两个收益：

1.如果说团队里没有出现G3身份的会员，A可拿整个团队所有人的20%。

2.如果说团队里有出现G3身份的会员，A可拿直接推荐G3的10%，间接推荐G3的10%，那次间接推荐G3的5%，另外还可以拿团队里还不是G3身份会员的20%。

同时可结合2.0版本的广告商业生态体系来做融入，目前传统的广告聚焦品牌传播，大多围绕在传统广告生态，以传统的广告聚焦来实施品牌传播，传播途径只要分为平面图和视频！而现在的数字化营销和运营起到了很好的聚焦“营销效果”。跟随移动互联网技术的发展，成为了新时代的“广告生态”体系，这个新广告生态，更多的是把重心放在了广告推送效果的大化上。

重点讲下这个生态积分：它是通过区/K链技术所发行的恒定、不可篡改、可信任、可流通的积分，是广告商业生态模式中打通生态内各角色消费循环的重要机制以及工具，实现平台内各商家通用通兑，打破传统积分不能通用的痛点，让消费生态循环变得可持续为了更好地让各中小商家加入生态平台互利共赢，所有商家内的用户的消费，平台赠送广告券，从而让平台内的商家更具竞争力。

那广告券有什么用呢？

举个例子：某用户在商家A这里消费了10元，获得平台赠送的10元广告券，这个时候用户可以拿着这10元广告券去后台任务栏看广告做任务，用广告券去换取相应的积分。对应于在传统电商平台消费，赠送的广告券更能起到引流以及用户留存的作用。

从商家的角度来看：

商家可以先向平台这边充值广告积分，当消费者在商家消费后获得平台赠送的广告券，此时会按一定比例扣除商家的广告积分，相当于是商家把贡献出来的部分利润来进行引流。

从用户的角度来看：

用户购买商品获得广告券，用拥有的广告券去做任务，从而赚取佣金，使用户真正的获利，并且更好地去帮助平台做推广，潜移默化地为平台引流以及广告宣传。

如需完整资料方案，可向小编了解获取