

“羊了个羊”作者喜提两栋楼，网友：小丑竟是我自己，我才是羊毛

产品名称	“羊了个羊”作者喜提两栋楼，网友：小丑竟是我自己，我才是羊毛
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

zui近火爆全网的“羊了个羊”，不少网友还在执着于第二关，还在试图加入羊群。而一则“羊了个羊”作者暴富全款喜提两栋大楼的短视频，引起了网友们的轰动。更是有人戏称：“他的大楼都有各位贡献的一块砖”“你还在羊了个羊，人家已经房了又房”，多少个熬夜的夜晚，不少人都有“羊了个羊”后遗症，菜市场看到胡萝卜、白菜、玉米，就想自动凑对消除，哈哈。我们还卡在“羊了个羊”的游戏bug里，人家早已靠着“羊了个羊”的套路赚的盆满钵满。网友才说：“原来小丑竟是我自己，原来我才是被薅的羊。”

据相关数据显示，《羊了个羊》目前收入主要依靠广告变现。因为游戏难度高以及bug问题，玩家在闯关中通过率只有0.1，会频频失败，加上上述说的套路会持续参与。在消除过程中可以通过使用工具获得机会，得到工具的途径就是分享小程序或者观看广告。通过观看广告获得道具。游戏难度极高意味着玩家会频繁失败，观看广告次数也会直线上升，广告次数和点击率就和变现结算的数据相关。（附图）

拥有流量者为王。开发者对接了广告模式，通过游戏来吸引用户、分享链接来形成雪球效应，扩大宣传为爆红制造了条件。再让玩家使用道具的来增加广告点击率。

这个简单的小游戏带着不简单的bug植入广告，把玩家们当成了羊群来割。上述说的是羊了个羊背后的商业营销逻辑，不得不承认，羊了个羊的营销做得很成功，市面上小程序游戏多的数不胜数，可以成功上热搜，并且连续几次服务器崩塌的，羊了个羊的实力以及市场吸引力显而易见。

那么？通过这套游

戏的模式看我们商业的实质，企业应该如何借鉴羊了个羊的商业模式打造自己的“羊群效应”呢？

一、什么是广告电商

广告是互联网zui大的商业模式，并且已经逐步形成一个巨大的行业，整个互联网广告也在持续增长中。

随着互联网广告形式的多样化，“看广告赚钱”的网络平台涌现出来，其商业模式也在不断地演化。从各种平台极速版看视频广告得奖励币，奖励币在变现等等，这种平台的不足之处就是，变现速度慢，提现太多条件约束，让消费者逐渐失去耐心。而【广告电商】就是利用消费者想赚钱，让日常购物可以变现。消费者消费得积分，积分再通过看广告变现。实现广告主、平台、消费者三方共赢！

1、三种场景（商家可以根据自己的产品情况自定义选择）

场景1

消费累计、返佣递减

流程：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。

场景2

新增消费、阶梯返佣

流程：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。

场景3

推广消费、阶梯返佣

流程：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额度，零钱可提现、可消费。

方案A：存量递减

平台默认给到您【200】的广告返佣额度，当您在平台消费了100，第二天返佣 $100 \times 1\% = 1$ ；次日返佣： $(100 - 1) \times 1\% = 0.99$ ，依此类推。若后续您又消费399元，但还未到【400】广告返佣额度，则按 $200 \times 1\% = 2$ 元开始返广告佣金；

方案B：固定比例

平台默认给到您【200】的广告返佣额度，当您在平台消费了100元，每天可返佣： $200 \times 1\% = 2$ ；(后续如果不消费，则zui多可返100；若消费超出200元，则zui多可返200元。)