

云视商的盈利模式（上）

产品名称	云视商的盈利模式（上）
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

除了为内容付费，还有一种直接盈利的方式，就是通过广告盈利，这也是目前市场上常见的知识盈利模式；近两年火爆的自媒体，在获得一定规模的粉丝后，会在账号上发布的内容中穿插商家的广告，以赚取广告费。或者是视频账号在有了一定的关注度之后，广播公司还会在内容中穿插商家的广告，或者直接为某个商家设置专门的带货。这些都是通过广告获利的常见形式；

电子商务盈利模式是一种相对间接的盈利模式，举一个简单的例子，在短视频，抖音，的平台上，许多广播公司会在直播室挂某个产品的链接，然后让粉丝通过各种营销手段和精彩的讲解点击产品链接，然后通过这个链接，他们会在方便交易的同时为自己的店铺获得更多的流量，这是常见的电商盈利模式；

主流盈利模式

资源售卖抽成

直播付费 设置试看时间 售卖课程

单课购买、专栏订阅、按月购买；为企业提供多样化的售卖模式，方便消费者系统学习课程

打赏抽成

礼物/定额打赏 “简单、粗暴、土豪”的定额打赏方式，更加体现直播价值

广告收入

不同城市，不同广告展示，为平台广告创收

电商变现

针对传统企业卖货形式单一、转化率低下、客户留存率与忠诚度降低，购买入口深，购买步骤繁琐等问题；缩短用户转化路径，引入优质的内容为商城导购，实现高效转化，保持高流量，完成内容变现与商品化购物。

学员抽成

提供增值服务、迅速收回资金、有效掌控顾客、提高粉丝忠诚度、关注公众号体验学员身份、推广赚学费；

区域招商

推广奖励，付出即收益

与传统视频/直播平台不同，云视商加入分销奖励机制。众所周知，最快的推广方式就是社交传播，通过社交奖励机制去刺激用户主动分享，快速覆盖目标人群；同时创新融合多种奖励模式，刺激用户分享平台资源，让“内容付费者”通过分享也能成为“内容获益者”，加速资源传播与增值。

推广奖励+团队奖励举例

推广奖励和团队奖励奖励

“0~2级推广奖励”和“0~2级团队奖励”会员购买导师视频，各角色获得的分销奖励如下：

1.会员E因为不是学员身份而流失佣金

2.学员D获得二级推广奖励

3.学员C获得一级团队奖励

4.学员B获得二级团队奖励

5.学员A无奖励

注：获得奖励金额后台可自定义

注：区块链积分奖励需结合“微三云区块链积分系统”才能使用

绩效奖励

绩效奖励是指平台运营者在卖出的课程/课时/打卡学堂/付费问答等，从中抽出一定比例的利润作为奖励放入奖金池，累积到一定时间后再按规则分红给股东奖励模式；

绩效奖励—推广分值举例

每个店长身份的人都有相应的平台贡献分：

个人贡献分=（自身股东分值+代数内下级股东分值）*自身权重

如下图：

总监A的平台贡献分为： $(20+20+10+10+5+5+5) * 3=225$

总监a的平台贡献分为： $20*3=60$

经理b1的平台贡献分为： $(10+5+5) * 2=40$

经理b2的平台贡献分为： $10*2=20$

主管c1的平台贡献分为： $(5+5) * 1=10$

主管c2的平台贡献分为： $5*1=5$

主管d的平台贡献分为： $5*1=5$

那么平台的总贡献分就有：

$225+60+40+20+10+5+5=365$

注："权重"体现这个角色在平台的重要程度（贡献价值），由商家根据实际经营情况在后台设定；"分值"体现这个角色在平台的相应价值，由商家根据实际经营情况在后台设定；

平台的总贡献分有：365

个人奖励=个人贡献分/平台总贡献分*平台发放金额

此时，如果平台用于绩效奖励发放的佣金有36500元，那么分别可以得到以下奖励：

A：36500/365*225=22500元

a：36500/365*60=6000元

b1：36500/365*40=4000元

b2：36500/365*20=2000元

c1：36500/365*10=1000元

c2：36500/365*5=500元

d：36500/365*5=500元