

“羊了个羊”一夜爆红 解析其背后的商业模式 谁才是那个羊？

产品名称	“羊了个羊”一夜爆红 解析其背后的商业模式 谁才是那个羊？
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
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

这几天突然有个小程序火了，他就是羊了个羊，他说如何做到流水上亿的？让人又爱又恨的呢？给你分享一下，他爆火背后的四大商业逻辑，了解完之后，你会发现这个思维也适合用在你的生意。

逻辑一：拿捏人性

这是一个非常简单的消除小游戏，玩家只需要在卡槽内，凑齐三个相同图标，即可消除，卡槽一共七格，卡槽满后闯关失败，需要观看广告获得复活机会，然后还是重新从关开始挑战，看似非常简单的游戏规则，为什么他能链大学生课都不上，让社畜一直上班摸鱼，很简单，拿捏人性，不同于传统的小游戏，如果说羊了个羊关是基础教学关，那么第二关直接就是boss关，通关率不到0.1%，从关到第二关，相当于幼儿园直接参加，他们故意把们门槛方的很低，越简单的游戏越容易吸引人，每次让你感觉差一点，但是呢，你永远就是差那么一点，有人失败了5147次都没过关，你以为这就完了，游戏这才开始。

逻辑二：请君入瓮

别的游戏输了就输了，但羊了个羊不一样，他会在你没通关时继续刺激你，弹出弹幕，提醒你看广告就

有一次复活机会，让你记忆你的朋友，不断的去进行分享。

逻辑三：攀比心理

打开游戏一进去，你看到的就是广东羊群、山东羊群、江苏羊群等等，各省羊群的代表队排名一出现，这集体荣誉感马上就往上蹭，每个普通群众都想立刻通关，为自己的省队贡献一份力量，还有各种排行榜，什么复活道具不用的叫强，耗时短通关的叫秋名山羊神，个通关的叫全国领头羊，接着再引导大家发一些游戏弹幕，朋友圈话题什么的，这样的一波操作，这小游戏也就纷纷吸引来了玩家，当你上头之后，将会是第四个操作，广告变现。

逻辑四：广告变现

羊了个羊的开发者，早就想到了大部分玩家会卡在第二关，所以贴心的给大家准备了三个复活道具，但不管哪个道具，要么看30秒的广告获得，要么分享给好友之后才能获得，别小看这个视频广告，苹果手机端看一次广告，可以给游戏厂商带来0.2-0.5元的收益，安卓手段看一次广告，可以给游戏厂商带来0.05-0.12元的收益，别小看这几毛的利润，目前羊了个羊的火爆程度，流水过亿只是个时间的问题，所以他能让你轻松过关吗？

接下来就跟大家分享一下，什么是广告电商？

广告电商是一种积分全返的营销方式，平台通过用户消费的金额，设置固定比例的积分，用户可以消耗积分去观看广告任务，平台根据用户的任务完成情况，按百分比给用户返钱。

广告电商返佣方式有三种：

一、消费累计，返佣递减

消费者在平台上通过消费获得积分，再以广告的形式将积分返佣为零钱。

举个例子：在平台消费了100，获得了100积分，平台以2%的比例返佣，那么第二天就可以拿到2，这个时候还剩98积分，第三天又看了广告返佣，可以得到 $98 \times 2\% = 1.96$ 。

二、新增消费，阶梯返佣

平台还通过用户在平台上消费，获得积分。但不同的是有积分门槛，平台根据门槛以不同比例的形式将积分返佣为零钱，而总额不会超过相应的积分额度。

以消费100为例，消费100得100积分，假设再次消费了200，就总共能有300的一个积分，此时达到一个250积分的门槛，按照1%的比例返佣，那么次日可以拿到2.5元，如果有又消费200，积分累计达到500，那么次日可以拿到 $500 \times 1.2\% = 18$ 元。

三、推广消费，阶梯返佣

用户在平台任意消费获得积分，推荐其他用户进平台消费，可以提升返佣额度，平台再按比例返佣，且返佣额度不超相应的额度。

在流量为王的时代，带来的冲击!如何让用户获得实惠，有效的带动经济发展，才能长久立于不败之地，用户终是电商平台的基础，用户体验感是关键因素之一!广告+电商的这无疑是共赢，互利的事情，也解决商家卖货难，投放广告难得其中一个问题。一个商业模式，一个平台也是一个重要的方向!