

风口来了，2022下半年广告电商还能不能玩？平台如何流量变现营销

产品名称	风口来了，2022下半年广告电商还能不能玩？平台如何流量变现营销
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

风口来了，即便是行业当中属下游的商户，都能“飞得起来”，那么大家经历过这么多次的电商的风口，也看到很多吃螃蟹的企业们，但是大多数人还在犹豫不决。难道说我们就只能这样一次又一次的错过了吗？2022下半年互联网风口再次来临，能不能把握得住只能靠各位了。

首先，大家想想，在咱们等地铁、坐电梯、刷视频、看电视甚至是我们在公司上厕所的时候，都可以看到广告的身影，那他们这些广告究竟是靠什么来获利的呢？没错！就是数据流量！随着时代的发展我们在坐的每一位都可以产生数据流量，我们本身就是数据流量。现在数据流量就已经与资本直线挂钩。得数据者为王。

首先要让我们了解广告的性质：.广告是种传播工具，是将某一项商品的信息，由这项商品的生产或经营机构，传递给一大群消费者和用户；.广告所进行的传播活动是带有说服性的；广告是有计划的、有目的，是有规律的；广告不仅对广告主有利，并且对目标对象也有好处，它可使消费者和用户得到有用的信息。广告，是需要付费的。那么大

家能不能够将线下广告转到线上，通过广告来进行平台营销吗？当然可以。

广告电商商业模式：结合了“社交电商+广告分佣”，让广大消费者在购物消费的同时拥有积分，而且还能通过观看平台对接的广告任务，让顾客手中的积分转现，终实现广告、平台、消费者三方共赢的效果。平台对接广告，同时设置广告任务；消费者在平台上消费商品之后就可获得平台的广告任务；通过完成平台任务之后，平台以广告积分之后按比例进行返佣。当然广告返佣也是有着三种应用模式供你们使用。

1、消费累计，返佣递减：这就好比在平台消费了200，获得了200的积分，平台按照2%的比例进行返佣，那样第二天就可获得4元的奖励，这时候还剩下196的积分，第3天继续看广告任务返佣，即可得到 $196 \times 2\% = 39.2$ 元的奖励。

2、增减消费，阶梯返佣：同样的举例，平台设立积分返利门槛以200积分为低门槛，在平台消费100元，那样获得100积分，但由于并未达到广告返佣的积分门槛，所以就不能返佣；但该平台继续消费了100元，共拥有200积分，此时达到200积分门槛，按照低的广告返佣比例进行返佣。消费愈多，广告返利就越高。

3、推广消费，阶梯返佣：举例，平台刚开始便将默认给到200的广告返利额度，当我们在平台消费100元的情况下，将以低200积分返利额度的规则进行返利，第二天继续。但平台默认给到的额度较低，想要提升的时候，直推两个人，即可达到下一门槛条件提升额度，推动了返佣速率

等等

附上客户提供真实运营数据

如需完整方案，可找小编获得