

## 随着用户获取信息方式的改变，广告电商已成为引领媒体广告整体发展的核心力量

产品名称	随着用户获取信息方式的改变，广告电商已成为引领媒体广告整体发展的核心力量
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
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503室
联系电话	18002682937 18002682937

### 产品详情

我是微三云阿伟，分享自己的经验与商业模式相关的信息，小编从事互联网行业已有六年，每天面对各行各业的企业老板/负责人，随着互联网电商的快速崛起，无数企业日以继夜想要涌进互联网的浪潮。（微三云阿伟Awy99511）

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。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。广告电商的出现，让消费者即买即赚。广告电商是结合社交电商+广告分佣的一种商业模式，消费者在平台购物获得广告积分，通过观看平台对接的广告任务变现的消费返利方式。

网络媒体中，搜索引擎不再是占据网络广告zui大份额的媒体形式，占比下降5个百分点至27.2%，位列第二。电商网站广告成功逆袭，超越搜索引擎

成为广告份额zui大的媒体形式，未来几年中还将持续稳定在30%左右的份额。此外，社交广告占比为8.3%，较2016年增长较快，伴随着社交领域与场景的不断结合、广告位资源和信息流广告形式的不断优化，份额还将持续上升。

伴随着用户获取信息方式的改变，网络广告已成为引领媒体广告整体发展的核心力量。一方面，效果广告快速发展，广告形式不断推陈出新；另一方面，市场份额快速洗牌，竞争格局瞬息万变。网络广告的快速发展，给市场带来了巨大的活力，也用事实证明，没有永远的高地。未来，网络广告市场还将持续扩大，移动广告市场将成为网络广告主战场。

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。这就是广告电商。

无论市场在如何变化，企业的营销模式和招商策略都是围绕着裂变和分销两种制度。那么我想广告电商就是一种全新的拥有独特的另一种模式。它大概的理解其实就是购物送积分，看广告，让积分变现，实现消费增值。这么一看是不是就通俗易懂了。

广告电商结合了“社交电商+广告分佣”两种模式，一方面，许多从团队负责人中分离出来的促销员通过推荐邀请消费者获得促销奖励，团队负责人根据表现获得团队奖励。消费者在购物时可以获得相应的积分，达到一定的积分阈值后可以通过平台观看连接的广告任务。

广告如今已经成为我们生活当中不可或缺的一部分，无论是在平时上班、吃饭、娱乐、运动等等的时候，广告就已经布满了我们的生活的每一个角落。

假设某个平台使用了60万用户流量，你可以把平台首页做成轮番图来做广告，但你需要收取一定的广告费。你想发这个广告吗。我想答案是肯定的！当然平台要赚这个广告费用，首先平台需要有足够的用户流量，其次平台需要寻找购买广告位的商家，但是这里的广告收益都属于平台方面平台用户无法盈利！（微三云阿伟Awy99511）

根据目前现状小编整理了一份商业模式解决方案

- 1.厂家:广告电商可以帮助厂家、商家实现数字化营销，带来庞大的流量。帮助厂家打开销路，帮助商家发展上市。
- 2.平台:广告电商是以广告变现形式来体现，科技赋能产业，靠资本来增值实现后端变现。对接了海量的头部广告，通过用户看广告产生收益，实现价值zui大化。
- 3.消费者:广告电商平台给的积分，可以直接变现，还可兑换其他优质产品，用户在广告电商平台看广告，可以直接赚钱，分享赚佣金和管理费。

举例说明:消费者、创业者、合伙人不同的身份权益

消费者:消费者免费注册，在平台签到，购物可以获得相应的积分奖励，权益:平台购物，签到得积分，购物得积分。

创业者:消费者在商城购物，获得>200积分，即升级为创业者。权益:广告任务0.25%-1.25%补贴，直推奖励30%。

合伙人:直接分享10个创业者，自动升级为合伙人，权益:广告任务0.25%-1.25%补贴，直推奖励30%，间推20%合伙人有机，会获得上市公司股权。

消费者/创业者/合伙人怎么赚钱?

消费者:的收益是25%，一年的收益是91%，一年365天可免费获得4个4000元的产品和91%的收益，即3650元+4个4000元的产品。

创业者:假如你推荐10个消费者各投资4000元，他们每个人都可以在一年365天免费获得4个4000元的产品和91%的收益，即3650元创业者一年可以得到54750元+4个4000元的产品。

合伙人:假如你推荐的每个创业者都推荐10个消费者各投资4000元,合伙人一年到手的收益是365000元+4个4000元的产品,如果推荐20个人,每个人都推荐20个人,合伙人一年的总收益将会是:1569500元+4个4000元的产品。(微三云阿伟Awy99511)