

# 天津如何抓住风口，利用互联网赚钱？（内含三大商业模式推荐）建议收藏

产品名称	天津如何抓住风口，利用互联网赚钱？（内含三大商业模式推荐）建议收藏
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	微三云:源码系统 新零售:定制+标准 东莞:小程序,APP,H5
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

如何抓住风口，利用互联网赚钱？（内含三大商业模式推荐）建议收藏

大家好，我是你们熟悉而又陌生的好朋友梦龙，一个创业期的年轻人

今天跟你做个分享，众所周知互联网是一块非常大的蛋糕，几位互联网巨头也做不到完全吃透，同时也是一个门槛较低的创业之路，非常的适合年轻人，适合咱们平民百姓，那么我们这些普通人该如何去跟巨头们一起吃这块蛋糕？该如何利用互联网赚钱？

首先我们得了解互联网的赚钱模式有哪些方式：

互联网盈利无非就是将流量变现，流量变现无非就是通过电商，游戏，以及广告，这三种方式。

1.游戏都能理解，单机买断，网游点卡时长，各种商城皮肤道具充值，这是也腾X以及网Y目前的主流市场。

2.广告通过自己的流量池，帮其他的商家，游戏工作室等等去打广告，从而赚取他们一定的广告费用，像百D，抖Y，甚至淘B也是吃的广告流量。

3.电商通过流量，带货，卖货，从而赚取商品的一定利润值，例如京D，抖Y商城，阿里等都有通过电商的方式进行变现。

那么以上三种方式中，那种是我们\*能实现的？

电商，电商，电商

其实很多你不知道的是，电商变现是互联网三种变现方式中\*实战的，\*容易触达的，也是咱们所能涉及成本\*低\*稳的一种方式

当然卖货嘛，那你肯定也会有几点问题：

- 1.摆摊也是卖货，成本也低，为什么要选择电商卖货？
- 2.电商平台那么多，入驻还要抽佣，该怎么选择？
- 3.那么多做电商的，消费者为什么要选择我？
- 4.货该怎么卖？我怎么能赚到钱？

梦龙这次就给你解答一下，电商的问题

- 1.摆摊成本是低，但是他的局限性也高，你所面对的人群，客户群体量小，效果也不一定好，反观你电商卖货，那么多的公域流量池让你耗，面对的客户群体大了，量更大了，那么是不是钱就多了呢。
- 2.电商平台多，很多商家\*开始都是选择入驻他们，这点当然是没问题的，毕竟平台流量池够大，用户量大，但是梦龙这里想说的是，我们为什么不能将他们的流量池转化一下？将一部分转化成自己的可以吧，那有累计了一些流量后，我自己不能做商城吗？自己不能做平台吗？
- 3.做电商的很多，商家很多，为什么要找我？而不是找其他做的更久的？我货要怎么卖？其实这里除了咱们的产品本身的价值外，还需要有一些好的模式推动，毕竟现在互联网的高速发展，各种模式层出不穷，一个好的产品是远远不够的，每一个成功的平台，每一个爆火的产品背后都有一个好模式作为底板。

在解决的了这些疑问之后，那你应该会问，模式该如何选择呢？

这边给你分享三个梦龙觉得好用的模式

一，共享购模式：

逻辑：消费者在平台消费获得共享值，消费者10倍，商家2倍。

购买礼包激活共享值流通和交易。

平台每天衡量发行共享积分

以今日全网50万“共享值”、个人消费5000元、商家让利10%、每天空投500枚“共享积分”为例进行计算

个人获得“共享值”：5000元=5000“共享值”

个人今日获得“共享积分”：5000“共享值”÷全网50万“共享值”×500枚“共享积分”=5枚“共享积分”

“共享积分”的购买力会根据每日全网消费额进行上下波动，按照当日“共享值”释放价值累计。商家让利的金额作为“共享积分”购买力的托底，商家让利越多“共享积分”的购买力也就越高。

模式亮点：共享积分的价值是根据市场供需关系波动，按照当日释放价值累计，以共享值等值为止。那

么商家获得的共享值： $1000\text{元} \times 10\% \times 2\text{倍} = 200\text{共享值}$ ，商家让利越多，那么共享积分价值越高。

二，链动2+1模式：

走人留人、上帮下扶机制

A买499礼包成为代理

A推荐B1、B2也买499礼包成为代理

A分别获得B1、B2的直推奖励 $100+100=200\text{元}$

A升级成为老板身份，B1、B2各推荐2个499元礼包代理，也就是C1、C2、C3、C4

A获得800元见点奖，B1、B2分别获得200元直推奖

(直推奖100元，见点奖200元)

第1、2条线留给上级，与A再无关系

当A推荐第三条线，也就是B3时，将会获得100元直推奖和200见点奖，也就是300元

结论：推荐2人成为老板身份，1/2号留给上级，第3号位以后才是自己的团队，每直推N个人就能拿到 $N \times 300\text{元}$ 。

三，广告电商模式

模式逻辑：通过社交电商+广告分佣的形式，让消费者在平台购物时获得广告积分，消耗广告积分观看平台对接的广告任务，获得广告奖励，积分全返。

模式亮点：打造全新消费创业新理念，让消费者购物送积分—积分变现，让日常消费转为广告奖励和产品分销赚钱模式，实现数据价值共享，广告商、用户、平台利益三分共赢。

拓展资料：今日普法

第二十一条 电子商务经营者按照约定向消费者收取押金的，应当明示押金退还的方式、程序，不得对押金退还设置不合理条件。消费者申请退还押金，符合押金退还条件的，电子商务经营者应当及时退还。

第二十二条 电子商务经营者因其技术优势、用户数量、对相关行业的控制能力以及其他经营者对该电子商务经营者在交易上的依赖程度等因素而具有市场支配地位的，不得滥用市场支配地位，排除、限制竞争。