

苏州如何抓住风口，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	苏州如何抓住风口，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

第二十三条

电子商务经营者收集、使用其用户的个人信息，应当遵守法律、行政法规有关个人信息保护的规定。

第二十四条 电子商务经营者应当明示用户信息查询、更正、删除以及用户注销的方式、程序，不得对用户信息查询、更正、删除以及用户注销设置不合理条件。

电子商务经营者收到用户信息查询或者更正、删除的申请的，应当在核实身份后及时提供查询或者更正、删除用户信息。用户注销的，电子商务经营者应当立即删除该用户的信息；依照法律、行政法规的规定或者双方约定保存的，依照其规定。