

河南省广告电商为什么会火！！！！

产品名称	河南省广告电商为什么会火！！！！
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

社交分享驱动下，对品牌而言，私域用户正开始成为新的增量引爆点。激发品牌粉丝社交裂变传播，既能以更低的引流成本，建立持续、规模化、活跃的用户流量池，更能借助裂变分享，获取更高的实际购买转化。

电商界流行的大规模广告投放效应正在递减。目前，我们常见的电商互动广告大多数是通过H5网页小游戏的方式进行，例如转盘抽奖、砸金蛋抽奖、刮刮卡抽奖等相对简单的形式，以获取广告主的权益或福利，引导转化潜在用户。

【生态积分】是广告商业生态解决方案中发行的恒定、不可篡改、可信任、可流通的积分，打通生态内各角色消费循环的重要机制/工具，实现平台内各商家通用通兑，打破传统积分不能通用的痛点，让消费生态循环变得可持续。

模式结合了“社交电商+广告分佣”，让消费者在购物的同时可以获得积分，积分可以根据不同的门槛观看平台对接不同的广告任务，让消费者手中的积分变现（得广告奖励），*终实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。

2003年3月，谷歌第18号员工苏珊·沃西基提出一个天才的营销方案。那个被命名为AdSense的方案，想让博客和其他商业网站把搜索流量导给谷歌，由谷歌完成广告变现后，再与网站进行分成。

如果从时间线来看，广告、电商、游戏、内容付费等流量变现方式中，*先爆发的是广告。而搜索是广告触达的高效模式，这也是为何谷歌、百度*先成为PC端网盟盟主、百度位列BAT组合之首的背后原因之一。

广告电商模式亮点

一、用户裂变推广

如果团队内销售员A推荐用户成功消费并看广告任务返佣，则销售员A可获其中30%的返佣奖励，邀请A的销售员B可获得20%返佣奖励，团队内的主管、经理、总监依次获得相应比例奖励，促使用户自行裂变，降低宣传成本。

二、玩法的可延展性和趣味性

等到用户积累到一定量级，可以使得盈利方式更加多元化，包括但不限于第三方广告收益、平台产品销售收益、平台方自己接品牌广告。

三、资金快速回笼

看广告即可赚钱，多样化的盈利方式，增加企业利润，加快资金回笼。增强用户粘性：平台消费者也可通过该广告电商模式获利赚钱，使得平台和用户达到共赢

请点击输入图片描述（*多18字）

拓展：共享购逻辑

共享购模式定义：

“共享值”是平台计算给每个用户、商家空投“共享呗”的数值，“共享值”只能是通过用户消费获得。“共享值”决定着每个用户、每个商家能获得多少“共享呗”，也决定着“共享呗”的价值。

“共享呗”是平台上的货币，但是“共享呗”的购买力是随时根据整个平台的销售额度在变动的。销售额度越高，让利的金额也就越多，“共享呗”购买力的保障也就越大。

每天空投“共享呗”的数量是不变的，或者慢慢是在减少，以此保证“共享呗”的购买力会一直呈现上升趋势。

共享购商业模式业务逻辑：（1）消费者消费10倍共享值（2）商家消费的2倍共享值

用户获得共享值条件：（1）注册送共享值，共享值产生共享积分，共享值需要购买VIP区的礼包激活

（2）购买产品

商户获得共享值条件：（1）交易市场购买（2）交易平台购买产品让利百分之10%

例如产品1000元零售价，用户在平台注册可得10共享值，用户购买产品，商家可得（1）让利10%
 $1000 * 10\% * 2倍 = 200$ 共享值

（2）产品成本

平台-消费者：（1）得产品（2）让利10% $1000 * 10\% * 10倍 = 1000$ 共享值

*近有的粉丝对这个共享购里面的共享值和共享积分不明白，我在这里再来给大家讲讲它的算法。它的大

概逻辑就如上所诉，如果大家还有疑问的可以私信小编。由于文章篇幅过长，在这里，小编就不过多论述了。