

平台有了流量之后该怎么变现？广告是个好方法

产品名称	平台有了流量之后该怎么变现？广告是个好方法
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

现在做平台的企业很多，会员数量多的更是不少，不提那些本身体量庞大的第三方电商平台，那种中小型的平台会员数量也是通常能有几千乃至几十万的，而很多企业对于这些会员并没有做到充分的利用与转化，消费者对于平台得忠诚度也不高，毕竟很多都是依靠优惠和返利去吸引消费者，这种消费者都是同时下载多个类似平台使用的，一但你这边福利降低了，消费者就会离开。

而平台就会失去这部分的客户，长此以往，平台也就难以为继了，但客户流失是无法避免的，许多平台会加大优惠力度通过不断拉新维持平台发展，但是对于成本的要求也很高，这个时候其实可以在前期的时候就通过流量变现的方式去转换流量，在前期就将流量变现，赚取收益，为平台得发展额外获得一部分收入。

下面给大家分享一下市面上最常用的流量变现方式——广告。

事实上现在市面上很多企业已经开始用广告去变现流量了，像某宝、某站、某多多这种平台，上面无处不在广告相信大家注意到了，这些企业都在用流量的方式去变现，而且变现的方式是多元化的，电商同样可以用广告去变现流量。

“广告电商”就是曾经在市场上很火的一款流量变现模式，模式主要是通过刺激消费者消费获得广告积分，积分再通过观看广告变现为零钱，零钱可提现可消费，而这当中需要注意的就是关于返利周期的划分。

下面也给大家分享几个返利周期划分方式。

消费累计，余量积分返现

比如：在平台消费了200元，获得了200的广告积分，平台可以设置1%的返现比例，也就是观看广告之后第二天可以获得2元，积分则扣除1%也就是只剩198积分，次日再结算时就是以 $198 * 1\%$ 来计算。

消费累计，门槛返现

比如：平台设置三个消费门槛，累计消费达100、500、1000时，返现比例各不相同，比如累计消费满了1000可以1%去返，累计消费500可以2%返，满1000可以3%返，这样就可以刺激消费者去不断达成新的门槛。