

全媒体广告加盟

产品名称	全媒体广告加盟
公司名称	南京沐航网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	南京市栖霞区马群街道紫东路2号紫东国际创意园B6栋A3-57（注册地址）
联系电话	13404151045

产品详情

我们在观看视频，刷圈，莫些APP，软文，逛吧等都是能看到带有链接，广告字眼的，这些就是信息流广告，帮助个人或商户或中小型企业宣传及获客的，我们来讲一下信息流广告的功能

一：大数据精准筛选，可根据地域，商圈，年纪，性别，兴趣爱好，投放时间，消费水平等，精准强制性植入在dou音，疼讯，wei博，莫吧，圈，不是好友，只要你平时的搜索，关注，爱好符合广告投放时的标准那么就会出现这条广告了

二：它的消耗模式一般分展示，点击，展示扣费就是观看者看到这条广告达5S后台就会扣费一次，点击那么就是观看者观看了不扣费，只要点击进去了，才会扣费一次，不管是哪种模式，都是从账户里面直接扣费的

三：dou音*新的用户量达近9亿，日活跃数近3.5亿，疼讯用户量达近11亿，日活量高达9亿，这么大的体量，都是潜在客户，平时咱们做地铁，公车，休息区，公园等等看到的大多数都是低头族吧？就这就是信息的裂变程度！大家可以去查查*新的2022行业巨头的营业额，看完可以反思一下哦

四：市场售卖一般都是*低3分一条，曝光成本在后台自己可以控制5-8厘一次，也就是拿广告费÷曝光市场价等于曝光数量，拿曝光数量曝光成本价等于整体利润，一下举例说明

如：你的客户投放10000元合作费用，按照3分一条曝光，也就是 $10000 \div 0.03 = 33$ 万次曝光，再拿 $330000 \times 0.005 = 1650$ 元（如果按照4厘的成本） 330000×0.007 （如果按照7厘的成本） $= 2310$

整体利润就是再拿 $10000 - 1650 = 8350$ 元 $10000 - 2310 = 7690$ 元 反之利润的多少取决于你的卖价，如逼单的情况下你卖2分也可以，你报价8000也可以，灵活性协调。根据我多年的线上经验，及所付出的考察调研整体的市场而言，按照我这个报价是非常合理的！

除了线上信息流广告业务，还有开发类，公众号运营，PC端官网开发，商城搭建，小程序开发，目前小程序日活动已高达4.5亿，确实方便，可帮助商家展示，支付，快递，介绍，预约，点餐等等且方便不用

下载

有没有发现，我们出去吃饭时候让你扫码点餐？去医院时候公众号预约挂号？买电影票也是小程序？扫码停车时候也是二维码？观看直播时下方有链接跳转到商城？这个板块也有足够强大的客户群体，小程序日活跃度已达4.5亿，那么这分类是如何售卖模式呢？

PC官网，小程序，门店系统，erp，商城等：根据功能来决定价格的高与低

一般常见的功能：展示，支付，订单，会员，物流，预约，积分，开课，报名等等

分两种：定制开发，套模板——大家可以查一下两者的区别，我就不多说

利润空间：加价售卖，70%的利润空间

是不是大家觉得这么赚钱的项目，为何拿出来分享？岂不是多增加了很多竞争对手？咱们大中华人口众多，行业也众多，再下分到省，市，县，客户体量太巨大了，全靠自己开发一个是不现实，另外一个是一运作成本太大，和不可控的因素完全不可估量！

我从2010年开始接触线上，纸媒，硬广，手机搜索引擎（虽然没有做起来的大厂，但我还是赚了不少钱12年有次税后的工资过2万！什么概念？懂的自然懂），物联网，会议营销，诚信通会员，百度等*高带领过30人的团队（电销和地推共）直到15年teng讯朋友圈广告的出现，我又嗅到了金钱的味道！做线上信息差很重要，于是马不停蹄的开始琢磨，吃这块蛋糕。不管做什么事情都还是要提高警惕心的！我利用我积累的一切资源，跑了云南昆明，浙江湖州，苏州，无锡，河南，上海（一直在），广州等地和主流的媒体商务洽谈，很辛苦，费时费金。

决定从上海回南京发展的原因，并不是网上说的一线城市卷，竞争大，反思一下竞争大说明有市场！而我只是因为南京到自己的滁州老家比较近，方便回老家看看父母，这里还是跟大家说一句：可怜天下父母亲，一定要常回家看看！你会发现每回去一次，他们就会老一次，我们也就少见一次。前前后后我再这个行业里已经打拼10年了，落魄过，哭过，也笑过，还好就是没有放弃。

这10年，钻研出了一条适合所有人创业的运作道路，从原来的电动车换成了SUV，不用雨天冻的发抖，不用在躲着交警，从合租房搬到了80平方的二室一厅（南京），不用去吃个饭还要到处抢优惠券，不用买个衣服还要看吊牌价格在决定买不买，不用靠着花呗借呗数着过日子，还给老家的父母房子啦，代步工具啦，家电啦从里到外换好的！重新装修一遍，从之前的月薪过万，到了现在日薪过万，从办公室只有自己一个人，到现在有了自己的销售，运营，设计，成熟的赋能老师，一切都是值得的，没有付出哪里来的回报？天下会掉馅饼么？还是说天下有慈善机构呢？

互联网广告全媒体行业入局门槛确实非常低，只要你努力好学，满大街都是你的客户！聊到这里应该有人会说直接从teng讯或dou音那里拿代理或者服务商，在互联网刚开始时候，只要你是成形的公司都还是比较容易拿到代理的，那咱们现在看看目前的要求：

teng：公司注册资本100万以上，成立时间至少6个月，具有丰富的运营经验，和从事广告行业业务相关的，要有详细的计划书，服务商开通90天以内，至少引入10个广告主，且广告消耗金额达10万以上，如未达到，则取消你的服务商资格（代理费或保证金先另当别论）

dou：全国只有500个名额，公司人数达到60人以上，日消耗达50W广告消耗，要有独立的品控部，运营部，总部会前去考察，及时你达标了，那还是会有更多比你强的，且还得有名额空缺（代理费或保证金另当别论）

那对于满足不了这些条件的，如果你是成熟的公司，成熟的团队，有一定的单量，可以直接联系本省的

一代代理商走单子合作拿政策，弊端项目单一，全国下户有阻，客户流失率大。总不能合作一个其他城市的，你就去对接一个吧，有这个时间不如拿去开发客户。

如果你是刚入行的，需要别人的培训，指导等可以加盟一些渠道全面的公司做代理，辅助自己去开展市场，会少走很多弯路，学习他们多年积累的经验，且投入非常小。下图是我司平时服务客户的疑难解答

不用自己一个人慢慢的徒步前行，或许还是错误的方向！

从无到有，离不开勤，努力了不一定成功，但是不努力一定不会成功！我这里汇聚了全媒体联盟平台，只要你感兴趣，想创业的，欢迎前来交流，创业是自己的，财富也是自己的，脸面也是自己挣的，一切只为了更好的生活。觉得可以免费拿到这些经验扶持的，以及提供渠道端口的，请绕行，往往不要钱的才是个坑！