

传统企业如何在移动互联网上进行转型？广告电商带你转型升级

产品名称	传统企业如何在移动互联网上进行转型？广告电商带你转型升级
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

要想知道传统企业如何在移动互联网上进行转型就要先明白几个定义：

1、流量：这就是各流线上与线下是相互互通的，利用某一商业行为或者商业手段来为平台进行引流以及线上的引流本质是一样的，就是吸引客流。

2、转化率：当你通过线上或者线下引流，来到你的门店之后，每过10个人有1个人来门店买东西，这就是10%的转化率。

其实传统行业在遇到互联网的冲击，首先就应该清晰的去判断，自己的流量究竟是来自于什么？是自己优质的服务？还是自己产品的优势？

找到自己的关键流量来源，无论是线上还是线下，刨去近利心态，认真耕耘终究会有硕果的那一天。

那么如何才能够讲转化率以及流量提高呢？

广告电商商业模式，这是组合了社交电商+广告分佣的一种商业模式，能够让消费者在平台购物的售后获得广告积分，通过观看平台所对接的广告任务获得广告奖励，*终实现广告方、平台以及消费者三方共赢的局面，也是目前来看*新*有优势的消费返利模式。

广告电商的营销是广告电商时代的核心竞争力，广告电商作为一种新的互联网营销方式，其核心优势就是在于有效的信息采集以及**营销，核心优势就是，广告主可以针对于每一个客户的特征制定广告投放策略，针对不同客户采取不同的广告投放政策，从而达到优惠客户达到*优的转化效果。

广告方可以在网页上汇总创建个性化广告页面，对客户进行精准营销，也可以建立客户数据库以及数据标签，对客户进行个性化营销。

那么广告电商可以根据用户的行为特征、消费习惯、兴趣爱好各个方面进行精准营销，对用户进行深度分析以及研究，提供给广告方更加具有针对性的产品展示，从而达到更好的营销效果，减少营销开销。

传统的商业模式当中，由于互联网的特性，为了能够获得更多的流量或者实现更多的利润，互联网公司会大量金钱以及时间去进行推广自己的产品，导致该平台在某一程度上将会受到广告推广的影响，在广告电商模式当中，企业并不需要消耗大量的资金去做推广。

相反因为只要用户对某产品具有需求或者希望去购买该产品即可在网站上完成购买过程，这种营销模式下，用户购买之后企业可获得销售提成或者利润，并且也从中省去了不少成本与时间，而互联网公司在宣传方面的成本也是及其高昂的，因此广告电商模式对于企业经营来讲无异于能够加强企业对于互联网发展的道路。

消费者在平台当中任意消费即可获得积分，通过观看广告任务，平台根据消费者神域积分按照比例返佣为零钱，零钱可提现、可消费。