

传统行业如何转型新零售社交电商，广告商业模式快速引流方案

产品名称	传统行业如何转型新零售社交电商，广告商业模式快速引流方案
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
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302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

平台总是弹出广告很烦吗？

相信大部分人在访问平台，遇到层出不穷的广告时，都会有这样的想法。毕竟这是一个平台对接的广告。用户看广告才会为平台赚钱。即使他们自己得不到好处，也需要时间。但其实不仅仅是用户在苦恼，平台也在苦恼无法对接更多的广告，广告无法产生更大的价值。而对于广告主这个让双方都如此苦恼的主体，也没有更好的解决方案，因为广告主只制作广告。

近年来，社交电商的爆发让很多商家和企业看到了新的商机。有人开始思考，是否也可以将广告主引入社交电商，通过一种和谐的机制，让平台、广告主、用户三方共同受益。基于这种需求，一种全新的“广告+社交电商”模式——广告电商模式诞生了。

什么是广告电商模式？

广告电商模式结合“社交电商+广告打赏”，让用户在购物的同时获得彩票。彩票可以根据不同门槛观看平台对接的广告任务进行积分兑换，积分可以消费或提取，避免积分堆积而无处释放的现象，让用户手中的积分“活起来”（获得广告奖励）。长期来看，当用户数量达到一个数量级时，用户可以获得第三方广告激励和平台产品销售激励，平台方也可以对接更多的品牌广告，促进平台的发展，达到用户、平台、广告主三方共赢的效果。

那么广告电商模式怎么玩呢？

游戏介绍:

消费部门:

第一步:用户在平台购物可以获得“广告优惠券”。

第二步:用户可以使用“广告券”观看广告任务，然后将“广告券”按照一定比例转化为“积分”。

第三步:用户可以使用“积分”在平台上消费或提取流水。

共享部分:

分享其他用户的购物，你会获得分享奖励。共享消费越多，可以获得的奖励越多，可以兑换的积分越多，*终可以消费或提取的水分也越多。

身份等级:

1.有三个级别G1，G2和G3。

2.200分(含200分以上)的叫G1；共享10个G1的称为G2；拥有20个G1，其中10个成为G2的人被称为G3。

注:平台可根据自身需求自由变更身份等级设置，灵活多变。

等级奖励:

1.G1每天拿自己积分的1%的“广告报酬+直接分享“广告报酬”所得的30%。

2.G2拿自己积分的1%+直接分成收入的30%+间接分成收入的20%。

3.G3每天获得自己1%的积分+直接分享的30%+间接分享的20%+团队所有用户的20%。

注:平台可根据自身需求自由调整等级奖励的数值，灵活调整。

通过上面的描述，我们可以直观的了解这种模式的运行规律。现在我们举个例子来实际分析一下这种模式是怎么赚钱的。

如果用户有200分，每天可以获得1%的广告奖励=2元；

如果用户有2000积分，每天可以获得1%的广告奖励=20元；

如果用户有20000积分，每天可以获得1%的广告奖励=200元，每月 $200 * 30 = 6000$ 元，每年 $200 * 365 = 73000$ 元；

等等.....

广告电商模式是一种全新的模式，通过严格的运营逻辑，使平台、广告主、用户形成互惠互利的关系。在这种稳定的三角关系中，平台可以连接更多的广告主，广告主可以获得更高的曝光率，用户可以通过观看广告赚更多的钱。

2008年淘宝爆炸，12年天猫崛起，16年拼多多腾飞，都是因为平台有着不同于其他平台的独特商业模式。模式的独特性吸引着用户，模式严谨的运营机制支撑着平台的发展，让平台更好更大。

边肖在电商行业摸爬滚打多年，见证了很多平台的兴衰。期间，他研究了很多平台的商业模式，基本上能准确判断哪些模式可行，哪些模式不可行。根据边肖的经验，广告电商模式是独特的，其多方共存的机制能为平台带来更多的收益，其稳定严谨的运营机制也能支撑平台的可持续发展。边肖有一些可靠的磋商渠道和合作平台。想了解这款车型的老板可以给边肖留言。