

广告电商结合共享购，使积分不但能变现还能升值

产品名称	广告电商结合共享购，使积分不但能变现还能升值
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

当前市场上做的比较好的平台大多数都是使用模式进行引流和留存，像某某喜某某鱼这类平台，*近在市场上都是备受关注的，主要的原因于这个模式的引流速度还有流量变现的方式对于不少创业者来说都具有很强的吸引力和启发，但是相对与一些需要销售产品的平台来说，效果就一般般了。

原因就在于这种流量变现的方式上面，像某喜某鱼主要是靠观看广告，使用APP的形式下载注册完成任务，这一类的流量变现方式并没有对产品的销售产生帮助，而且吸引过来平台的都是想赚钱的用户，这一类用户通常对产品的需求都不会太大，效果自然也不会好。

今天给大家分享另一种广告流量变现的方法—广告电商。这一种的电商模式主要是依靠广告从而打开产品的销售渠道，用买广告的方式帮助产品进行销售，这一类电商形式的优势在于不仅能够快速引流还可以将产品卖出，产生销售。

下面给大家分享这一款广告电商的玩法以及逻辑解析

广告电商主要是通过消费返利这一个特点来吸引消费者，通过多样化的产品种类吸引消费者到平台进行消费，消费者在消费过后就会获得广告积分，这个积分可以通过观看广告的方式进行流量变现，*后实现消费增值，流量变现的特点。

目前广告电商主流的返现方式有以下两种：

1.消费累计，逐渐递减

比如消费了400，获得了400个广告积分，平台是以1%的比例进行广告返佣，那么次日可以得4元，这个时

候还剩下296个广告积分，第二天进行观看广告就是 $296*1\%=2.96$ 元。

2.消费累计，阶梯返佣

例如平台有三个门槛，分别为200,500,1000，分别对应的返佣比例是1%、3%、5%，在消费者没达到这个消费金额的时候，是没有办法按照这个比例进行广告返佣的，也就是说就算你消费了190没有达到200的话都无法进行返佣，以此类推，换句话说意思来说就是消费的越多，返佣也就越高。

有一些人会觉得单靠这种方式进行返现的话容易让消费者没有耐心，毕竟这是需要长期的投入去参加的这一项活动，如果加上这一个积分增值的模式，会不会吸引力更加强呢？

下面给大家介绍一款运用积分升值理论的电商模式“共享购”。

这一个电商模式当中，消费者的主要可以获得两种资产，一个是共享值，一个是共享积分，共享值的作用使用来转化成共享积分，共享积分本身不具备价值，共享积分是一种可以增值的积分，可使消费者之间流通和变现。

共享值获取的主要途径来源两种：

- 1.消费者在平台购买产品后获得共享值。
- 2.消费者在平台注册成为会员的时候就会获得300的共享值，这个共享值要通过购买新手礼包才可以解锁，相当于免费送的300共享值。

“广告电商”通过与“共享购”就可以做到将积分从单纯只靠平台去变现，转化为消费者之间为了投资而购买的这个积分，从虚拟不值钱再变成理财产品，这样就可以大大地吸引到消费者，并且让他们长期关注积分的价值走向。