

社交电商+广告分佣——广告电商的三大应用方案！

产品名称	社交电商+广告分佣——广告电商的三大应用方案！
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

互联网时代，新建的平台越来越多，什么行业的产品的都有。如大健康、白酒、茶叶、服装等，虽然在这些平台上我们可以购买到任何东西。

但是这些传统平台却也将消费者局限成了消费者，而不是消费者。而广告电商这个模式，却让我们看到了另一番天地，电商平台也是会有这样的留存消费者的方式。

广告电商——一款结合了“社交电商”+“广告分佣”，可以让用户在购物的实时获得积分，并且还可以通过观看平台的广告任务，来将手里的积分变现，*终实现留存客户的目的。

那么广告电商为什么有这么大的魅力，可以让用户留存在平台呢？广告电商其实有三大应用方案，平台可以根据实际情况来进行“三选一”。

那么是哪三大方案呢？

1.消费累计返佣，存量递减

消费者可以在平台内任意购物，获得积分，然后通过观看平台的广告任务，平台再根据消费者手上的积分按照平台设定的比例，返现成零钱，而零钱可提现、可消费。

2.消费累计返佣，存量递减，但是这里加了个消费阶梯返佣

消费者在平台消费，获得积分，然后达到积分门槛后，即可观看平台广告任务，再按比例将积分返佣为零钱。

3.推广消费阶梯返佣

消费者在平台任意消费，获得积分。但是与第二个不同的是，如果想要升级门槛，唯一的办法便是推荐用户。

而之后消费者按照相应积分，通过观看广告任务，再按照比例将积分返佣成零钱，并且返佣的总额不能超过相应的积分门槛。

这三个方案，方案一比较简单和单一，对于用户来说，就是消费获得积分，通过观看广告获得零钱。而平台则是获得广告公司方面的返佣。

方案二的话，对于消费者来说，更具吸引力一些。因为只要通过观看广告，那么只要达到一定时间，便会回本。

而对于平台来说，这是需要一定的控盘能力的。因为产品的成本，以及给到消费者的一个利润，都需要控制，不然会有泡沫。

而方案三的话，对于前面两个方案的话，会更加的稳。为什么呢？广告需要的是什么呢？流量，对不对？

用户多了，给平台带来的收益是不一样的。在1W用户与10W用户之间，带来的收益是不一样的，而对于广告公司来说，点击率也是不一样的。

在推荐用户的同时，不仅给平台带来了流量，并且推广方面获得的比例返佣也更为可观。

广告电商这个模式，在平台、广告商、消费者之间，获得收益都是比较稳且快，最终实现了共赢。