

社交电商+广告分佣的新玩法——广告电商商业模式

产品名称	社交电商+广告分佣的新玩法——广告电商商业模式
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

在移动互联网环境下，从零售到新零售，多的是不仅是一个“新”字，反而是得多一个新的销售场景、新的卖家与消费者关系、一个新的供应链流程，产业链产生革新的与此同时，顾客也将在新零售中获利，享有更有效的服务项目、更优良的品质。

电商跑道的市场竞争激烈，在寻找“共识基础的前提下，平台商家不但要解决推广费用的问题，还有担心**无法转化成销售量等问题的存在，**分散化，品牌得不到**话宣传和推送，新产品无法成为爆品等窘境。特别是在时下社交电商**价值突显的情况下，品牌**度如何渗透到社交场景中去，深耕细作私域用户运营，如何探索营销推广增加量的使用价值？

随着电商的发展，许多平台也在采用以广告投放的形式，以周期缩短的效果利己可见而带来的红利，即使使小品牌、小预算也能干成大事。总结上述所说，分享一个以广告为噱头的商业模式，它是以“社交电商+广告分佣”的形式，衍生出来的一个新玩法-广告电商。

整个模式结合了广告分佣逻辑，让消费者在购物的同时还可以获得积分，那么这个积分在市面上所见所闻，基本就只能去兑换和做抵扣，而广告电商里的积分则可以通过设置不同的积分门槛，观看系统对接好不同的广告任务，让消费者手中的积分释放变现，还能得到部分的广告奖励，*终实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。

当用户发到一定数量的时候，可获得第三方广告方的收益，平台产品销售利润的收益和平台方自身对接平台宣传广告。

在社交电商分享经济的驱动下，大家都倾向于好友种草购物获取信息，这种也很容易出现内部利益化拔草的行为，对于产品而言，私域**以正式成为新的增量引爆点，激发用户去帮助品牌产品实现裂变式传播，既能低成本引流节约成本，建议活跃、有次序的私域**池，更能借助裂变式分享，转化更有效的实际购买力。

广告电商通俗点来讲，就是让用户日常购买力转化为“广告奖励+产品分佣”的双利模式，让用户“终实现消费省钱、产品免费、甚至盈利，让平台“借力”**用户的活跃度和消费黏性。

广告电商作为一种新的社交电商模式，近段时间来一直以惊人的速度发展。随着移动互联网的普及和发展，“社交+电商”的运营模式将成为未来发展的一大趋势，社交电商显然成为这几年的一股强风。

如需完整资料方案，软件开发、模式设计。可后台私信了解