

# 广告屏运营方式：优化投放策略，提升广告效果？电商平台运营+平台运营，微三云麦超解答

产品名称	广告屏运营方式：优化投放策略，提升广告效果？电商平台运营+平台运营，微三云麦超解答
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

广告屏运营方式：优化投放策略，提升广告效果？电商平台运营+平台运营，微三云麦超解答

导读：

微三云麦超提醒：没有对接任何的第三方供应链系统，就只能平台自己上传产品，增加运营和仓库物流等成本，因为供应链对接可以实现几万种产

品的一键上货，一件代发和一键售后退单，非常方便，但要对接第三方的供应链系统，对接接口也是一笔不少的开支，如果你买的系统没有对接好

多加供应链系统的产品，后续运营的时候就很麻烦。

实体店异业联盟+广告生态平台方案+广告屏运营方式

商业模式

广告屏运营模式广告屏收益介绍

广告机单日变现能力预测：

每天有效开机时长：8小时，每天有效开机时长28800秒，每次播放时长15秒，每天可播放次数1920次，每屏每天百分百售出收入38.4元

例：：10000台设备，一/天有效开机时间8小时，且30%时间售出，预计每天实现11.52万收益，年收益预测4204.8万

每个屏出厂价成本800元左右

总结：投资10000个广告屏，设备总投入800万，假设用一年时间铺完，假设设备投放广告使用率30%，第二年起收益4204.8万元/年，设备投资方式可以采取自由资金投入、第三方融资、招商融资、直接销售给商家等多种方式进行投入

广告屏内置系统对实体商家价值功能

1.菜品/产品/活动/公告等广告宣传海报+推广详情页模板DIY功能

替代传统易拉宝，黑板，KT板的广告制作和物料支出，每年可节省几千元不等，而且更加高大上，可以实时更换、轮播、切换

2.堂食点餐系统

3.异业联盟锁客跨界盈利系统

4.平台供应链共享积分在线消费福利商城

会员、商家及平台盈利方案

会员：

1.零撸：新人免费注册即可获得100红/包，红/包通过每天完成观看广告视频任务变现成共享积分，可以用来消费付款或者交易变现，邀请新人关注，则邀请人和被邀请人同时赠送100红/包

2.消费送通证共享积分，到线下门店消费抵扣：用户在平台消费可以赠送通证共享积分通证共享积分在线下异业联盟商家可以抵扣消费，帮助实体商家引流

3.持有共享积分的用户可以享受积分的增值变现和平台分红

商家：

1.商家入驻后锁定注册用户，用户去到其它门店消费可以享受跨界盈利，锁定1万用户，用户每月在平台相关消费100元，额外跨界盈利可能有1万/月

2.商家之间可以互相投放广告，实现精/准投放，共享会员跨店营销，投放广告需消耗平台通证共享积分

3.平台后期投放广告，70%分给商家

平台：

1.销售广告屏收益：每个广告屏+软件终端价1800-3000/年，加上每年续费收益，1万个终端，第二年续费就有2000万/年被动收益

2.通证共享积分创始团队预留持有或变现收益

积分托底：平台每天利润的20%投入进去资金池托底积分价值，积分恒量发行，每天限量产出，让积分合理范围内价格浮动增长

内部积分买卖：通证共享积分可实现内部点对点交易挂售转卖

积分销毁及手续费分红：通证共享积分转售手续费的收取10%，其中5%销毁，剩余5%用于给持有积分的会员进行平均分红，不同级别享受一定比例的平均分红

3.平台庞大的交易流水和现金流

4.广告投放收益30%的被动收益

5.平台供应链产品销售利润收益

6.联盟商家入驻流水扣点收益1%-3%

7.平台供应商入驻的入驻费用和货款结算周期现金流

8.平台股权融资、项目转卖被收购或上市变现收益

总结：实体店异业联盟广告生态方案

系统功能

## 异业联盟会员裂变分销商城

除了分销商城和异业联盟应用，云平台现有200多种模式应用可供组合使用：举例：

- 1.O2O营销、提货点、服务点、社区团购、云店主等新零售应用场景功能
- 2.礼包会员卡营销功能
- 3.联盟卡商家组团活动营销功能
- 4.砸金蛋、刮刮卡、幸运大转盘抽奖功能
- 4.红/包拼购功能
- 5.预售拼购功能
- 6.礼品卡、充值码、优惠码、兑换码等线上线下虚拟+实体卡功能
- 7.拼团返利，拼购返利、广告电商返利、消费返利、分红返利等返利模式功能
- 8.短视频带货，小程序直播带货，视频号带货等达人带货功能
- 9.礼包分红、会员分红、团队长分红、股东分红等分红功能
- 10.积分商城、购物币商城、礼包商城、复购商城等多种形式分销商城
- 11.CPS应用、京东供应链一件代发产品对接、怡亚通供应链一件代发对接等会员变现增值收益功能.
- 12.....

不管用什么模式，商家发展会员即终身锁定，会员参与平台任意模式的消费，商家均可以获得利润的一定比例分成，终身跨界被动盈利管道收益

## 广告社交APP

原生APP，可上所有安卓应用市场和苹果市场，可作为预装APP植入广告屏，商家端+用户端

- 1.广告投放功能：商家和广告主一键投放广告
- 2.整合异业联盟商城系统，整合区/块/链通证积分发行系统，会员互通
- 3.商家海报DIY设计及营销软件植入
- 4.附带短视频、直播、新闻资讯、自媒体、社交、朋友圈社交圈功能

## 区/块/链商业联盟绿色通证共享积分系统

通证积分恒量发行、通证积分资产户分配，发行机制，算力道具、权益卡、空投、兑换商城、竞拍商城、积分交易，积分托底，积分销毁，积分流通，积分支付，积分跨平台对接

税务合规解决方案（若不存在代理会员分销佣金提现可忽略）

- 1.公对公模式，代理提现提供个体户营业执照并按提现金额开发票和做经销合同
- 2.灵活用工模式，腾讯旗下高灯科技，提现代纳税等服务费，收费7%，根据月度金额量大可谈

支付解决方案

- 1.官方微/信支付，支付宝支付，费率0.6%，
- 2.汇聚支付/通联支付，0.45%+1元一笔提现费用，剩余资金可提现到公账或私账，6800开户费（第三方收取）
- 3.大额支付解决方案；线下提单支付

系统并发及黑客攻击安全解决方案

使用微三云投入8000万自有研发的云平台底层+秒/杀级架构设计+分布式微服务架构+分层水平扩展架构+liuliang优化+服务端哟花+数据库优化+WEB服务器优化+网站立体实时监控+网络安全防火墙+阿里云系统漏洞扫描+接入阿里云高防服务+售后专/业运维团队人工免费咨询服务

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商

模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

结语：

基于线上线下融合的战略思维，AA企业在转型云平台云店模式的策略层面，制定了“用户经营”三步走计划，以期达到更快更灵活的响应且更贴

近他们想抓住的生活在数字经济时代下的年轻客户群体。

第一步，实现所有线下门店、导购、线下用户的数字化和线上化。

第二步，将零散的全域用户沉淀为有效的私域流量池。通过精细化、游戏化的用户运营，主动吸引零散用户添加门店导购的企业微信，然后继续再

通过微信群、朋友圈做统一的、有效私域运营。

第三步，实现核心用户全生命周期价值的最大化。A企业通过会员成长福利、智能化的AI精准营销，以及虚拟人物的AR直播，行业L KOL种草带

货等方式，持续提升核心用户全生命周期价值。

不难看出，零售企业已经进入到公域私域联营，线上线下融合的经营环境中。任何品牌企业执行“云店模式的用户经营”方案，都离不开功能丰富，

灵活创新的数字化系统