

运用广告来带动产品销售的“广告电商”模式，你了解过吗

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 运用广告来带动产品销售的“广告电商”模式，你了解过吗 |
| 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

如今相信不少企业在长时间的防疫管理解除后，无论是在发展道路上还是指定发展方向上都存在迷茫，不知道企业该如何进一步发展，现在大部分企业还在用传统的中心电商分发流量的方式做线上销售，但是这种中心分发流量的方式本质上就是资本与资本之间的较量，把资金都耗在这种较量上显然是不划算的。

如果这部分的钱都用于为自己企业精准引流的话，是不是会更加划算，而且自己的流量都可以做转换，自己搭社群，自己培养忠实流量，还可以将这部分流量变现增添额外收入，这对于一个企业来说，才是一个可持续发展的路线。

最近市场上很流行用广告进行引流，像某喜某鱼这类APP目前在市场上都做的比较火爆，会员数也能轻松破几十万，那么这种模式究竟有什么独到的地方呢？下面给大家详细分析一下。

目前市场主流用广告的平台分为两种，一种是依靠做广告任务和下载

软件或者是软件或游戏在线时间这种平台，这种平台基本上是源头的广告公司或者应用公司提供佣金给平台，平台在里面抽佣后给到消费者。

第二种是通过广告返现刺激用户去消费，用户消费的越多，每日可以看广告返的现金就越多，通过广告任务去同时带动产品销售，这种方式的好处是能同时的销售自己企业的产品，对于自身企业产品有售卖需求的都会优先考虑这种模式。

今天给大家介绍下第二种“广告电商”模式，“广告”结合“电商”。

广告电商的主要运行模式是消费者通过在平台上购买产品获得“广告积分”，“广告积分”再通过观看广告的方式的方式变现，平台再搭配一种每日返现的方式，做到既能刺激消费者消费又能使消费者留存在平台，下面给大家分享几种“广告电商”返现方式。

一、消费累计，广告返佣递递减

比如您在平台消费了100元，获得了100个广告积分，平台得返现比例设置为2%进行广告返佣，那么观看广告任务后次日可以获得2元，这个时候还剩98个广告积分，第二天继续看广告做广告任务，可以获得 $98 \times 2\% = 1.96$ 元。

二、门槛消费，广告返佣

平台设置几个消费门槛，比如100、300、500，每个门槛的返现比例是不同的，100是1%，300是2%以此类推，当返佣之后的积分低于门槛之后，就无法再去获得广告分佣，掉出门槛，也无法获得原门槛的返现比例奖励，比如原本是301积分，返现一次后，掉出300，那么接下来的返现比例就会按照1%返现。