

你敢相信吗？小团队用“广告”和“本地生活服务”半年营收过亿

产品名称	你敢相信吗？小团队用“广告”和“本地生活服务”半年营收过亿
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

很多企业在疫情的当下都会选择将原先的线下门店转移到线上去进行，但因为没有经验，迟迟无法找到一条适合当前环境下的企业前进道路，也因为疫情环境下，企业产品销售路径受阻，销售渠道变少，资金并不充足，无法承受前期的“沉没成本”，所以希望能通过其他人平台成功模式的背后找到适合自身企业的运营方式。

如今企业要想转型做线上平台，依靠大平台去分发流量是行不通的，传统电商这种集中流量统一分发的方式对于普通企业而言，就是不断地烧钱去抢首页面展现，效率低，且难以转化为自身企业的忠实消费者，是十分不划算的。

这部分烧钱的费用如果用于做一个自己企业的平台，不仅可以达成企业销售产品的目的，也能为自身企业打造一批忠实的消费者客户，沉淀属于自己企业的私域流量。

今天给大家分享湖北一个小团队，依靠“广告”和“本地生活服务”

在半年时间里做到精准引流70万会员，半年营收实现过亿的一套商业模式。

这个模式里有两个方面很关键，一个是“广告”，一个是“本地生活服务”。

“广告”电商模块

这个板块是留存消费者的关键板块，消费者只要进入了平台购物，就会获得平台会员身份，并且购物的同时会获得平台广告积分，这个积分可通过观看广告任务变现，让消费者能在购物的同时赚钱。

并且这个模式只要调整好返现方式，是完全可以做到全返无泡沫的，下面给大家分享几种返现方式。

一、消费累计，返现递减：积分以固定比例的方式返现，每返现一点，扣除相应积分，第二天再以剩余积分数继续按比例返现，比如：消费100，获得100积分，平台按2%给消费者释放，也就是次日可得2元，那么次日只剩98积分，继续看广告任务再释放再递减。

二、消费累计，门槛提现：消费者在平台消费后获得的积分要达到平台一个提现门槛才能通过看广告的方式返现，比如：消费100，平台积分返现门槛是200返1%，那么你需要再消费100才能在次日获得返现，平台还可设置达到400返2%，达到600返3%等等。

“本地生活”电商板块

这个板块主要是将所有我们日常会消费的第三方消费平台装进来，打通接口，让消费者可以通过这个平台跳转到其他第三方消费平台，比如某宝，某团，某多多这些人们最常用的消费平台，只要从这个“本地生活服务”板块跳转过去消费，不仅可以获得优惠，还可以获得返佣。

此外还打通了话费充值接口，可以对话费充值进行折扣，放在以前可能人们不会在意那一点折扣，但现在特殊疫情时段，每一点折扣人们都不愿意放弃，能省则省。