

分析广告和电商如何相互依存、相互促进？技术服务+系统搭建，微三云电商系统

产品名称	分析广告和电商如何相互依存、相互促进？技术服务+系统搭建，微三云电商系统
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

分析广告和电商如何相互依存、相互促进？技术服务+系统搭建，微三云电商系统

导读：

微三云社交电商系统：社交电商的本质核心是分享经济，分享的核心是信任。所以，分享经济分熟人经济和信任经济，（熟人经济）是最信

任你的也是最容易爆发增长的，但是也有其的缺点，熟人资源有限，你做的东西不一定是所有。（信任经济）弱关系强影响、可持续、可裂变。

缺点就是信任需要自己去一点点培养。微三云结合分销、内容、直播、社交等一切电商所需，你只需要打开后台，什么都一目了然。从商城搭建到

团队管理，从分销推广到代理分佣，一套系统全解决，大数据都是你自己的，做社交电商，微三云是你好的助手。

目前市面上的OMS没有OS底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台OS零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发OMS应用。好

处就是，品牌企业以后可以基于云平台OS操作系统这一底座继续搭建各种不同类型的交易商城和其他个性化应用，比如B2C商城系统，PC官网商城和B2B经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和OMS相通的，数据也是天然打通的。

微三云热销系统+广告电商模式+广告联盟系统+躺赚广告收益

一、传统的广告电商存在着四种问题：

用户在各大平台看广告，间接给平台赚钱，却不能给自己带来一些好处。

平台给的虚拟积分，更多只能用来抵扣消费，不能提现，用途有限。

传统电商更多依靠卖货赚钱，有时还要砸钱做广告，导致利润率更低。

平台想对接广告，但无从下手，也没有模式的辅助,让广告价值更大化。

随着互联网的快速发展，广告和电商已经成为相互依存、相互促进的两个重要领域。

在互联网行业，有三大变现模式，分别是：电商、广告、游/戏。三者之间，既可以相互独立，也可以相互融合，且后者比前者创造的商业价值更大。

二、从【羊了个羊】游/戏分析广告电商盈利模式

或许你会好奇，这明明是个免费的游/戏，怎么会那么赚钱？

答案是——游/戏免费，但广告盈利！

【羊了个羊】通过免费的模式，可以吸引大众迅速参与，同时通过游/戏层面（关于人性）的设计，让玩家在失败后想要复活继续玩，就得“分享”和“看广告”，前者让玩家数量裂变式增加，后者则完成变现。所以，游/戏设计得越巧妙，玩的人就会越多，zui终的广告收益自然就会很可观。这就是【游/戏+广告】模式的厉害之处。

当然，这篇文章主要的目的不是告诉大家怎么去设计一个类似的游/戏，然后复制出这个“奇迹”，实话说，这比较难，不是专/业的游/戏公司更加没戏。

但如果你是一个品牌商家，有自己的产品，那完全可以透过现象看本质，从这个爆火的游/戏中学到一个可以自己直接就能用得上的商业模式/营销模式——电商+广告。

说起来极其简单，但要怎么做呢？模式背后的原理是什么？

三、广告电商模式讲解：

广告电商模式，顾名思义，是一种将广告与电子商务相结合的商业模式。在这种模式下，消费者通过观看广告获得积分或优惠券等奖励，这些奖励可用于在电子商务平台上购买商品或服务。这种模式的特点在于将广告与电商紧密结合，形成了一种良性互动的消费循环。有区别于传统类似淘宝天猫京东的烧钱靠流/量卖货模式和社交电商平台靠团队分销的模式，更注重用户本身的消费返利收益，同时也加入了团队裂变分销机制，实现一个消费返利与会员裂变，平台也可以轻松卖货赚钱的模式！

在广告电商模式平台里，用户在平台消费，可以获得产品利润返还为积分（不同产品的利润为20%至90%），积分可以通过完成平台每天广告视频的观看任务，比如看1到5条广告视频，完成任务即可获得一定比例的广告收益积分释放，直到积分全部释放成余额为止，积分释放完了还可以通过复购消费可以获得积分赠送累加，释放出来的余额可以用来二次消费或者到异业联盟入驻店铺抵现金消费，也可以给用户提现，同时辅助以团队裂变的直推奖和间推奖，同时加上省市县等区域代理订单奖励用于区域加盟招商收大钱，模式合法合规非常好推广！

四、广告电商模式的作用

增加营销渠道：广告电商模式通过将广告与电子商务相结合，为企业提供了新的营销渠道，从而扩大了产品的曝光度和知/名度。

提/高转化率：通过观看广告获得积分或优惠券等奖励，消费者更容易产生购买行为，从而提/高了转化率。

增强用户粘性：广告电商模式通过奖励机制，吸引了大量消费者，并使其成为平台的忠实用户，从而提/高了用户粘性。

五、广告电商模式的成功案例分析

以某电商平台为例，该平台采用广告电商模式，消费者在观看一定数量的广告后可获得积分，积分用来兑换商品或抵扣现金。这种模式使得该平台在短时间内吸引了大量用户，并实现了快速成长。具体来说，该平台的成功得益于以下几个方面：

创新性的商业模式：该平台将广告与电子商务相结合，打破了传统电商模式的局限，为消费者提供了全新的购物体验。

丰富的广告内容：该平台与众多知/名品牌合作，为消费者提供了丰富的产品选择，满足了不同人群的需求。

有效的奖励机制：通过奖励消费者观看广告，该平台成功地吸引了大量用户，并使其成为平台的忠实用户。

六、微三云广告电商模式系统

微三云广告电商模式系统同时支持小程序端小程序广告和超级app端广告联盟广告，用户通过购物送积分，积分看广告变现，实现优惠消费和推广赚钱，我们已经有十多个客户用这个模式月营收过百万，甚至有个客户“某某生活”平台已经接近150万会员，月营收超过一个小目标！在积分释放变现规则上，微三云结合市场一线推广客户反馈，开发了多种灵活多变的释放规则，平台可以设置积分累加、积分门槛、存量递减、固定比例等多种释放规则，具有娱乐电商趣味性更好落地推广！

与此同时，平台可以设置二级分销，团队奖励，区域奖励等多种奖励模式，帮助团队裂变和会员裂变赚钱，轻松实现平台从0到100万会员的增长！

所以说，麦超老师今天给我分享的这个广告电商模式，非常值得分享给大家！希望大家都能用上这个健康无泡沫的电商模式，轻松卖货销库存的同时，又赚钱又赚人！

延伸玩法：还有好多客户用广告电商模式结合拼购模式一起玩，推广起来也是非常好，下面举个广告电商+拼购模式系统客户的模式案例参考一下：

方案：平台0泡沫的，广告电商区+拼购拼团专区1.广告电商区：消费赠送积分，积分每天完成广告任务释放1%，特价专区消费1000送300积分，性价比专区消费1000送500积分，厂家直供专区消费1000送800积分，同时分别送700，500，200抵扣券在兑换商城消费1:1抵现金消费。2.拼购活动专区：

拼购100元，10人中3人

平台收300

不中奖7人，每人补贴10元，共70

分销奖励10元（10个人上级，每人上级总奖励1元

直推0.2，间推0.1

团队长三个级别分别0.2-0.3-0.4，平级奖0.05，

区域代理区代0.05市代0.1-省代0.15）

回收价50%，回收产品支出150元

中奖用户赠送200元分红票，每天享受平台利润分红，分红后扣除对应分红票，直到分红票金额全部分红完毕（本人的分红票占总盘的比例瓜分每日分红池金额），平台每次成团放20元到奖金池

对平台总收入300，总支出240，小赚60元，再加给客户快递一件产品（300元的2折产品，成本60元），平台不亏不赚。

对用户：消费300得300产品，送300购物币参与拼团

平均玩10次300元用完，7次不中回来 $10 \times 7 = 70$ 元，产品寄售回来收入150元，每日分红回来200元，共回来420元，一个轮回可以赚一个产品+120元，当然，分红不是一个周期内就能分红回来，是长期慢慢分红，是根据平台实际收入分红的，一直可以分红，直到分红票全部变现为现金回来，即使没有分红zui差也能回来220元，等于80元买了300元的产品很划算。

平台控盘，提现收益扣取3%手续费，300元扣回来9元，算上快递费，平台不赚不亏，用户免费消费产品+赚钱

团队收益：伞下500人每天拼团10次，每天收益5000元（包含直推间推，团队长，区域代理收益），比如只算zui高/级别团队长0.4%每笔，就是2000元每天，一个月6万。

3.点评：两个专区活动用户都可以参与，都有娱乐电商的玩法属性，在任意一个活动区消费均可以累计推广业绩升级推广级别身份，一个身份两部分收益。

zui后，随着技术的不断进步和消费者需求的变化，广告电商模式仍有很大的发展空间。首先，借助人工智能和大数据技术，平台可以更精准地推送广告，提/高广告的点击率和转化率。其次，随着社交媒体的兴起，社交电商与广告电商的结合将成为一种新的发展趋势

别人的模式再好，如果自己不能直接或者间接用到，那就没有太大价值。希望以上关于“电商+广告”

模式”的讲解，能给你带来启发和帮助，如想了解更多【电商+广告】模式的应用案例以及前后端体验，欢迎私信交流，获取详细方案，也可以翻阅我之前写的文章，里面有更多关于这个模式的讲解。

对微三云广告模式感兴趣，想开发部署这样的一个系统来躺赚广告收益的话就联系小编吧

福利：

微三云源码系统营销模块已经有300多个创新应用模式，欢迎沟通探讨不同的功能组合模式。

私信麦超老师赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！，绝/对让你做平台少有很多弯路，少踩很多的坑！

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！

拓展阅读：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早2014年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来2015年就是微商模式和全返模式兴起，2016年就是社

区团购模式，2016年中就是O2O异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，

然后2018年就是社交电商模式，2019

年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过3个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独

领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，

每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低

调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！