

广告电商模式系统如何运用？系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云电商运营

产品名称	广告电商模式系统如何运用？系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云电商运营
公司名称	东莞市微三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

广告电商模式系统如何运用？系统搭建+软件开发服务+技术服务，微三云电商运营

前文引言：

考察对方的产品经理是否专业，付定金后能否能理解你的思路并做出满意的开发方案，如果不行，果断放弃找下家，不然后面够你头疼

的地方多着呢。

“系统鸿沟”，大部分品牌企业缺乏数字化转型经验，不懂得如何搭建合适的数字化系统来支撑 DTC 转型。

对于数字化转型，大部分品牌企业都有一段“摸着石头过河”的时期，一旦跨过这个时期就能驶入高速公路。此时选择有着丰富经验，能够相伴成

长的数字化服务商是关键。微三云服务的品牌企业里，最长的合作时间已经长达十几年，双方其实已经进入到了互相学习，共同探索的阶段。

此外，很多品牌企业对 DTC 模式有个误区，认为应该策划很多直面消费者的活动，获取更多的数据，完善用户画像，当然这也没错，但是品牌企

业沉淀用户数据的价值不是在于“有”，而是在于“怎么用”。

导读：今天我的老师麦超总监给我分享了一个广告电商模式，我觉得非常不错，现在很兴奋要把这个模式系统分享给大家！不过首先还是要介绍一下我的老师微三云麦超，麦超老师现任微三云信息商学院院长，微三云首席商业模式导师，微三云品牌营销专家，累计辅导过月营收过千万级以上的电商平台超过50家。

现在给大家带来一个福利，私信麦超老师，可以获赠一份由他十年经验总结的电商平台运营秘诀（2023年zui新版）一份，千万不要错过。

第/一部分：广告电商模式讲解：

广告电商模式，有区别于传统类似淘宝天猫京东的烧钱靠liuliang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！

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！

第二部分：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. 拼团活动专区：

拼团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。 第三部分：总结：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。 zui后送福利环节啦，请记得私信麦超老师免费领取他凝聚10年经验心血写成的平台运营秘籍，绝对让你做平台少有很多弯路，少踩很多的坑！

第三部分：广告电商模式玩法介绍

以某喜生活广告电商模式剖析举例：（为保护客户信息，品牌名用代名）

购物送积分，看任务让积分交现，实现消费、分享收益

某喜生活投资4000，某喜生活怎么样？运营模式具体可参考以下内容：

据悉，“某喜生活是一款致力于应用互联网技术重构传统商业逻辑，打破垄断，以广告电商为liuliang入口，赋能线下本地生活服务企业的互联网新生态平台。

做某喜生活广告电商理由

- 1、你我活着都要日常消费，换某喜日常消费，就把一份事业开启。
- 2、不用卖货、不用囤货、不用复购、招不招代理自愿、轻松方便，没有压力。
- 3、不卡收益，立竿见影，每天日结到支付宝或银行卡。
- 4、日常消费转化为收益，模式超级给力，人人可为。
- 5、广告收益可以建立稳定、长久的管道收益只增不减，越来越好。
- 6、享受大/品牌产品，逐渐过上高品质生活。
- 7、利他助己，互利共赢，赢得尊重，得到有价值的人生。

广告补贴：

1. 累计消费并达到200积分贡献值，每天看三分钟广告，领取2元广告补贴。
2. 累计消费并达到1000积分贡献值，每天看三分钟广告，领取10元广告补贴。
3. 累计消费并达到2000积分贡献值，每天看三分钟广告，领取20元广告补贴。
3. 累计消费并达到4000积分贡献值，每天看三分钟广告，领取40元广告补贴。

推荐奖励：

- 1、推广用户消费并完成广告任务，领取广告补贴30%的推荐奖励。
- 2、G1、G2会员都有机会晋升身份，享受团队佣金或公司业绩提成。

总结：消费送积分，积分通过看广告变现，消费送活动券，活动券可以参与众筹活动获得静态分红和动态推广奖励，从而促进产品销售，清库存。

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：

微三云技术学院：购买软件的坑之 交付以及后期维护

交付过程中要注意代码以及相关交付资料的完整性，一般项目交付资料包括各个端代码（Android&iOS&Sever），数据库设计文档，项目部署文档，

接口文档等等。

维护一般包括：数据维护，网络安全维护和日常维护。核心目的要保证 APP 的正常运行，迅速处理一些 APP 本身或者 APP 后台运行时的 bug。定期

进行垃圾数据清理，定期做数据备份（主要是为了防止服务器崩溃，数据丢失情况发生。）同时要tigao产品的防控级别，杜绝黑客攻击。一般互联

网的市场标准，维护第一年免费的。维护是很有必要性的，尤其是数据的保护这方面，大家在后期要多注意。

另外就是客/服支持，一般成熟的公司有客/服支持部分，会一对一建群，有专职客/服，随时操作有问题都可以咨询指导，而不是让业务员给你回

复，客/服还会安排线上或线下的操作培训。