

广告电商中区间递减最新玩法如何打造特色商业模式？

产品名称	广告电商中区间递减最新玩法如何打造特色商业模式？
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

在当前互联网电商市场竞争异常激烈的环境下，电商企业需要通过不断创新商业模式来提高市场占有率。广告电商模式在近年来受到越来越多电商企业的青睐。然而，市场上同类广告电商企业众多，如何打造特色的商业模式是成功的关键。

本文将分析最新的“区间递减”玩法，为电商企业提供可行的商业模式策划设计方案。通过对企业现状的诊断分析，可定制化输出相应的方案，帮助企业解决市场、产品、品牌等问题。

什么是“区间递减”玩法？

如用户在商城下单，平台赠送积分，积分通过观看平台对接好的广告资源，让用户观看不同的积分门槛从而实现积分变现，分享链接也可从中获得收益。这就是广告电商中“区间递减”最新玩法，运用这个模式来做平台，成功案例有很多。

首先消费产生积分，设置积分门槛如：

门槛一：0-200积分，每天观看平台设定看广告任务，按固定比例1%返=2元

门槛二：200-500积分，每天观看平台设定看广告任务，按固定比例1%返=5元

门槛三：500-1000积分，每天观看平台设定看广告任务，按固定比例1%返=10元

门槛四：1000-2000积分，每天观看平台设定看广告任务，按固定比例1%返=20元

门槛五：2000-4000积分，每天观看平台设定看广告任务，按固定比例1%返=40元

声明：消费越多获得的积分越多，积分越高观看广告任务后所获得的奖励就越高。

假设消费者在平台买产品，平台赠送你买产品价格相同的积分，过后你都没有在平台消费，那么当你个人积分不足以参与看广告返佣时，就需要去商场购买产品，没有产品限制，买任何产品都会赠送价格相同的积分，这样用户可持续获取广告收益，平台收获会员量，这种是针对C端用户的一种方式。

对B端代理商或合伙人要怎么做？

例如企业举行招商会议，采用礼包的形式，购买19999元的礼包。

1.可以获得19999元的产品、2.19999的积分、3.19999的购物券、4.广告推荐奖30%、5.直推奖.间推奖（根据产品利润来定）6.最高门槛广告返佣奖励。做代理商有这么多优势是你会选择做吗？我想很多人是愿意

的。

前电商市场竞争激烈，如何应对市场竞争也是电商企业需要重视的问题。除了打造特色的商业模式外，电商企业还需要加强品牌建设和用户体验，注重打造品质化商品和服务，提高用户忠诚度和满意度。此外，在市场营销方面，电商企业可以采用多种方式，如社交媒体营销、内容营销、场景营销等。

总之，电商企业需要不断创新，不断提高自身核心竞争力