

## 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

产品名称	广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法
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	服务项目:东莞数字藏品系统开发 定制项目:数字藏品系统开发 地区:东莞
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

# 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

# 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

# 广告电商+分享购+超级APP为一

# 体的玩法

## 广告电商+分享购+超级APP为 一体的玩法

## 广告电商+分享购+超级APP为 一体的玩法

## 广告电商+分享购+超级APP为 一体的玩法

天为大家分析一套商业模式，广告电商+分享购+超级APP为一体的解决方案玩法，根据一些所认知的平台定位概述做以下分析：

用户注册进入平台，消费赠送积分，通过自身所持有的积分数量，观看对应积分门槛的广告视频任务，一个广告任务时长大概为30s左右，观看完3-5个广告任务即可获得广告收益，同时也可以去某宝、某猫、某东、某音及自营供应链等各个平台消费，获得相对应的排队收益奖励。

积分梯度门槛可分为：200、1000、2000、4000。

用户消费赠送积分，可按1:1的形式赠送，达到不同的梯度观看不同门槛的广告任务，每天观看三分钟任务广告，得广告奖励直接提现。

平台在产品选品方面可通过线上商品、自营产品、供应链产品（万品、玖富、怡业理、胜大半子等），后期可以融合线下门店，根据产品利润空间赠送对应的积分数额。

积分梯度概述：

0-200门槛：每天/0.3元，需达到平台提现要求，9笔订单方可提现。

400-1000门槛：每天/10元，60天返元。

1000-2000门槛：每天/20元，50天返元。

2000-4000门槛：每天/40元，50天返元。

# 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

原创2023-02-17 11:30 · 软件研发周先生

大家好我是微三云杨帆今天为大家分析一套商业模式，广告电商+分享购+超级APP为一体的解决方案玩法，根据一些所认知的平台定位概述做以下分析：

用户注册进入平台，消费赠送积分，通过自身所持有的积分数量，观看对应积分门槛的广告视频任务，一个广告任务时长大概为30s左右，观看完3-5个广告任务即可获得广告收益，同时也可以去某宝、某猫、某东、某音及自营供应链等各个平台消费，获得相对应的排队收益奖励。

积分梯度门槛可分为：200、1000、2000、4000。

用户消费赠送积分，可按1:1的形式赠送，达到不同的梯度观看不同门槛的广告任务，每天观看三分钟任务广告，得广告奖励直接提现。

平台在产品选品方面可通过线上商品、自营产品、供应链产品（万品、玖富、怡业通、胜天半子等），后期可以融合线下门店，根据产品利润空间赠送对应的积分额度。

积分梯度概述：

0-200门槛：每天/0.3元，需达到平台提现要求，9笔订单方可提现。

400-1000门槛：每天/10元，60天返元。

1000-2000门槛：每天/20元，50天返元。

2000-4000门槛：每天/40元，50天返元。

假设我们以一款产品礼包价位为3980元，成本60元，公司利润300，利润拿出可分3000。

直推奖励分配：直推奖励为30%，间推为20%，团队奖励为2%。

广告电商奖励分配：

综上所述：200梯度666天返完，每天0.3元，返完共计200元。1000梯度按80天返完，每天10元，返完共计800元。2000梯度按50天返完，每天20元，返完共计1000元。

分享购奖励分配：自购获得32元，上级会员获得24元，区域代理获得12元，平台获得12元。

广告电商模式，主以打造市场全新消费创业新方式，使消费者在购物后可获得积分赠送，使积分得以变现，把日常所需消费转化为广告所得奖励与产品分销双佣盈利模式，达到最终价值共享等目的，在流量不断涌入的同时，可以使广告商、消费者、平台利益三方共赢。

分享购模式，以创新商业模式理念整合大众流量与主流资源，做到整个生态布局的应用体验，结合主流ZhimingCPS资源、自营商城、礼包、已对接供应链等应用，满足用户日常生活等各类购买需求，实现用户之间消费+分享的新型聚合模式。

以上是关于商业模式广告电商+分享购+超级APP系统功能玩法，以及解决方案举例，如需了解模式以及系统具体方案、APP开发等，可后台私信获取。

# 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

# 广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法

**广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法**

**广告电商+分享购+超级APP为一体的玩法**