

# 私域流量和公域流量的碰撞，广告电商模式【江西软件开发】

产品名称	私域流量和公域流量的碰撞，广告电商模式【江西软件开发】
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403室
联系电话	13631799010 13631799010

## 产品详情

私域liuliang和公域liuliang在碰撞中可以产生以下几个方面的火花：

1. 品牌曝光和认知度tisheng：公域liuliang通常具有更广泛的覆盖面和更高的曝光度，通过公域liuliang的引流，可以将更多的潜在用户引入私域liuliang中，tisheng品牌的曝光度和认知度。

2. 用户转化和裂变效应：私域liuliang更加稳定和可控，通过私域liuliang的精细化管理和运营，可以tigao用户的转化率和裂变效应。公域liuliang的引流可以为私域liuliang提供更多的用户资源，进一步扩大私域liuliang的规模和影响力。

3. 营销策略的协同效应：私域liuliang和公域liuliang可以相互协同，共同支撑营销策略的实施。通过私域liuliang的精细化管理和公域liuliang的广泛覆盖，可以实现更的用户定位和更广泛的用户触达，tigao营销效果和ROI。

广告电商模式结合“社交电商”+“广告分佣”两种模式，平台对接广告商，在平台设置广告任务，让消费者在购物的同时获得一定数量的积分，积分可以通过观看平台对接的广告任务，让消费者手中的积分变现，通过这种方式实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。

广告电商逻辑：用户消费—获得积分—观看广告—返还零钱

广告电商三大方案：

1、消费累计，返佣递减

2、新增消费，阶梯返佣

3、推广消费，阶梯返佣

举例：

当用户在平台上消费100后获得100的绿色积分，其返还比例按照1%计算，那么用户通过观看广告去获得全返，在这里可以设置通过每天观看3—6个广告返还一次，那么这3—6次的广告，平台就能够获得广告商的佣金，假如一个是0.5，那么6个就是3块，用户观看100天后他消费的钱已全部返还，那么平台在这期间能够获得300块

私域mullang和公域mullang的碰撞可以实现资源的互补和优势的互补，为品牌的发展和用户的体验提供更多的可能性和机会，如需完整方案或者其他方面问题的读者，可以评论留言私信

声明：本文只作案例分享，不存在推广营销