

众多商家都在用的广告电商模式一文剖析？软件开发服务+为创业者助力+莞云科技，微三云电商运营

产品名称	众多商家都在用的广告电商模式一文剖析？软件开发服务+为创业者助力+莞云科技，微三云电商运营
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

众多商家都在用的广告电商模式一文剖析？软件开发服务+为创业者助力+莞云科技，微三云电商运营

前文引言：

底层架构逻辑清晰、产品延展性强是云平台的核心优势，针对微三云旗下的云平台、区//块块//链、

云视商、供应链等系统与电商搭配使用逻辑，重点结合云平台已有的+30+产品应用（短视频、众筹、

案批发零售、大礼包、快递分佣、招商奖励……）与客户案流例，围绕“引流--转化--沉淀--裂变”商业逻辑，现场设计了多套解决方案，麦总扎实的产品知识与丰富的市场经验，深深赢得现场每一位听众的

。高度认可。

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（2024年zui新版）一份，千万不要错过。

广告电商模式 + 广告联盟系统 + 异业联盟数字广告系统 + 微三云麦超

第/一部分：广告电商模式讲解：

现在正式给大家讲解广告电商模式，请搬好您的小板凳噢！广告电商模式，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！

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，我们已经有多十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，kaifa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：

方案一：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。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。

第四部分：生态积分广告系统

在这个竞争激烈的电商时代，产品的质量决定着消费者的忠诚度。消费者忠诚度越高，品牌发展潜力越大。但，只靠产品，没有宣传，在这个信息乱飞的时代是很难打开品牌知/名度的，这也印证了产品宣传的重要性。

如何宣传才能打开品牌知/名度，加深消费者对品牌的印象？

消费者从来都是产品和品牌的重要传播者，在这个信息技术飞速发展时代，消费者作为传播渠道的角色也越来越重要。

广告放在今日仍是主要的宣传方式之一。尽管广告已经不再像曾经那样，一则视频、一张海报就能吸引无数消费者疯狂购物，但广告对人们的影响力依然存在。广告带来的视觉效果能够在人们的心里种下印

象的种子，人们第一眼并不会冲动消费，但随着时间的流逝，印象的种子不断发芽，茁壮成长，人们会在偶然的一天想起，好像有那么一款产品符合自己的需求，可以尝试一下。

这也是为什么广告效率远不及从前，但仍旧是主要宣传方式的原因。

也就是说，用广告宣传引流，有助于打开品牌知/名度，tisheng品牌影响力。

然而，纯粹的广告宣传已经不适应这个时代，唯有与消费者体验相结合的广告宣传才是打造品牌口碑的绝/佳选择。

目前，常见的电商互动广告大多数是通过H5网页小游戏的方式进行的。例如转盘抽奖、砸金蛋抽奖、卡牌抽奖、刮刮卡抽奖等相对简单的形式，以获取广告主的权益或福利，引导转化潜在用户。

这样的互动形式过程简单，用户往往参加完活动就会离开，技术没有专利，用户转化率较低，对于平台与广告主来说都是可有可无的存在。因此，结合当下流行互动元素与新技术制作的生态积分广告系统就成了广告电商模式中独一无二/无二的存在。

什么是生态积分广告系统？

生态积分是广告商业生态解决方案中发行的恒定、不可篡改、可信任、可流通的积分，不仅打通生态内各角色消费循环的重要机制，也实现平台内各商家通用通兑，打破传统积分不能通用的痛点，让消费生态循环变得可持续。

操作流程也十分简易，只需要用户在平台的商家内消费，消费过程中用户会加入生态平台APP，生态平台会对用户发放广告券，以此促进用户二次消费，用户获得广告券可通过观看广告任务将广告券转化为生态积分，继而进行消费或变现，以此达到持续消费、增进生态系统的效果。

假设张三在商家A处消费100元，可获得平台赠送的100广告券，相比在传统电商平台消费，赠送广告券更能起到引流的作用。消费者有100个广告券，同时平台会扣减商家15个广告积分，等于商家承担15%的成本。张三如果当天看完平台的6个激励视频“广告任务”，就可获得1个生态积分(此时广告券剩99个)，进而在其它商家继续消费或变现。

也就是说，你只需要消费，再看几个几分钟不到的视频就可以慢慢回本，甚至是赚上一笔。

生态积分广告系统的优势？

生态积分广告系统结合了当下流行的“社交电商”与“广告”，消费者在消费的过程中获得积分，完成任务积分即可变现。这样的商业模式能够带动消费者的购物积极性，当消费者达到一定量级，平台就能吸引更多广告主，增加平台收入，实现消费者、平台、广告主互惠互利的局势。

除此以外，生态积分广告系统借助优质创意的广告内容和丰富有趣的互动形式吸引用户参与，潜移默化影响用户对品牌的认知，提升好感度。

经济发展不能单靠一方，打造消费循环体系，实现多方共赢局面，生态积分广告系统轻松实现。

以上是小编的个人见解，对广告电商感兴趣的朋友可在评论留言。

第五部分：异业联盟与广告生态系统

数字广告：本地生活服务化异业联盟平台的另一种方向

异业联盟是指各行业、各层次的商业主体之间，为了达到共同的利益，通过一定的组织机构或网站形式，组成的商业联盟。

异业联盟的各商业主体之间相对独立，同时，各商业主体之间又存在一定的利益联盟。因此，异业联盟是一个相对紧密，资源共享、利益共存的联盟。

对于不少商家企业来说，异业联盟的资源整合、资源共享能力正是他们为了对抗这个后疫情时代、大企业大商家垄断时代的一个主要途径。

热门项目几乎是瞬息万变，很多人无法直接适应，甚至都还没来得及跟风，就已经被淘汰了。

2024年是一个数字时代，可以说：liuliang在哪儿，生意就在哪儿！在过去的几年，随着移动互联网liuliang的增长与爆发，直播带货与短视频的电商兴起、给有着线下实体门店的商家带来了巨大的冲击，让本就艰难的门店雪上加霜；

线下实体门店有着四个共同的痛点：

- 一、成本高：门店成本、人工成本、水电成本等开支，让门店经营举步维艰。
- 二、liuliang少：纯电商吸引了很大部分人，又受疫情肆虐影响，导致门店的客户越来越少。
- 三、获客难：传统的营销方式，不仅成本高昂，还难以做到二次转化，以及裂变。
- 四、利润薄：有着liuliang却不知如何利用，利润相对单一，没有很好地利用好商圈价值。

异业联盟与广告生态联盟系统给出什么解决方案？

联盟商家数字广告生态系统是微三云的一个解决方案，以软件与硬件结合广告机来打造对于联盟商家的解决方案。

通过广告机来结合广告屏幕、广告系统和异业联盟的针对线下门店进行门店营销、策划、设计、落地为一体的数字广告营销系统。

通过线上便捷的操作，让店主可以随时随地进行门店营销宣传、实现引流裂变，让广告营销像发朋友圈一样简单！节省人工和物料成本。同时还能通过”共享屏幕“进行广告投放，实现跨界盈利。

广告联盟对接市场主流广告渠道，丰富的广告展现形式，适应多种广告场景，还可灵活设计商业模式，ti sheng平台的变现能力。

广告联盟是由微三云研发，以封装SDK的形式实现一键接入字节跳动、腾讯、百度、kuaishou等国内顶尖企业的广告联盟，聚合数千家广告主，其丰富的广告展示场景与微三云各大系统的深度结合，帮助平台快速实现liuliang增长与变现。

六大广告类型，支持多种场景下的广告展示：如开屏、文章资讯内容信息间、页面底部或顶部等场景，从而满足app或h5各类场景的变现需求，让平台可以尽可能多的tisheng广告收益。

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guoqi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1hao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hao“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：

微三云资源总监麦超先是带领大家回顾了一遍微三云产品发展史。从2013年开始，微三云就深耕移

动互联网软件研发，历经88网年，已经拥有互联网最最。核心技术沉淀，奠定了电商系统研发的高起点。

麦总总结微三云的商业本质就是营销系统研发公司，并向大家分享了想要做好云平台营销，就需要解

决的44个问题：

？为什么要做这个应用？

？为什么选择跟你合作？

。为客户设计解决方案。

。做好产品和服务定价。