

广告福袋模式的优缺点:分析这种新型模式的利弊!

产品名称	广告福袋模式的优缺点:分析这种新型模式的利弊!
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

广告福袋模式的优缺点:分析这种新型模式的利弊!

导读：

东莞市微三云信息技术有限公司是中国lingxian的电商软IT技术服务供应商，致力于为客户提供全方位、高性价比的综合电商解决方案IT技术服务，公司在北京、广州、上海、成都、武汉、香港设有分公司。

微三云软件为客户提供战略咨询、行业解决方案、软件研发外包一体化服务，行业涉及IT互联网、金融、通信、能源、高端制造业、教育、物流、医疗等领域。微三云以客户满意为奋斗目标，服务了众多行业品牌企业，并与众多大型品牌企业建立长期伙伴关系，通过提供专业、高效的服务，不断提高服务能力与客户的满意度，赢得客户的好评。 -

微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务 and 全面的购物体验，可谓三赢。

广告福袋模式+源码搭建+软件开/发技术服务+商业模式设计

看广告可以免费领积分？购买课程领取积分就可以免费抽福袋？这是什么天上掉馅饼的新奇玩法？你们没听错，这种几乎等于白拿的广告福袋模式在易学家园就能玩。

什么是广告福袋模式？这只是对叠加模式的简称，广告福袋模式全称是广告电商+福袋电商模式。广告电商是电商行业中非常流行的玩法，以消费为核心，奖励观看广告任务，通过简单的广告任务发放平台积分，让消费者可以继续消费或提现。福袋电商也就是人们非常熟悉的盲盒电商，其原理与盲盒电商一模一样，我们就不做过多解释。

总而言之，广告福袋就是将两种非常流行、火爆的玩法相结合的全新模式。

那么广告福袋模式到底怎么玩呢？我们一起来了解一下：

玩法介绍：

每日签到：每日可签到5次，每次需观看2条广告，每次签到获得积分数量随机，zui高可获得8888积分，24:00重置签到次数。

打卡赚积分：购买首页课件赠送对应的打卡任务，每24小时领取一次打卡积分奖励，完成每期打卡另赠送大量积分奖励。打卡任务可以进行升级，达到任务条件后，每天的打卡积分获得大幅提/升。每期任务结束以后弹窗内可选择结束本期或者继续打卡。

分享福利（2代收入）：

下级每次打卡都可获得其打卡金额的百分比

初始：直接分享10%，间接分享6%

动态：直接分享20%，间接分享12%

（只计算下级在打卡人数，直接分享/间接分享互不关联，哪项人数达到自动增加佣金百分比）

好友福利：

1分享好友zui多可以获得8888积分奖励

1分享1位下级注册并完成签到任务可获得1次易学福利抽奖机会，zui高可开出8888积分

福袋玩法：

现金福袋：每直接分享1位好友购买课程/激活打卡任务，可获得1次开启分享福袋机会，每次可以开出10-20元现金。

积分福袋：积分福袋可以通过积分开启，开启可随机获得区间值内任意数量积分，即开即得全凭运气

抢宝玩法：可用积分参与抢宝，达到一定人次条件即可开奖，中奖者获得全部积分奖励，多次参与可提/高中奖几率。

积分说明（1积分约等于0.1元）：平台激励视频广告收入，会员收入，游戏广告收入，电商收入，积分商城收入，以及其他综合收入的80%，以积分的形式免费赠送给平台用户，以此激励大家养成良好的学习打卡习惯，积分可用于购买各种课程资料，开通课件代理商，商城购物，娱乐休闲小游戏，消费使用。

之所以给大家重点介绍广告福袋模式，不仅仅是因为这种模式结合了时下流行的玩法，更是因为这种模式能够兼顾消费者、平台、广告主三方的权益。这种模式与其他模式不一样的点就在于，接触到了广告主，能够增加收入的渠道多一个，能够赚钱的方向就多一个，成功的几率就多一点。

对于想从商业模式就开始抢先一步的企业来说，广告福袋模式简直就是企业们的天堂！

广告福袋模式是市面上少有的能够兼顾三方的模式，其发展方向与潜能都是无限的，想要创业的老板真的不要错过哦！小编手里刚好有些可靠的咨询渠道与合作平台，感兴趣的老板都可以向小编留言获取！声明：本人不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，所有分析不构成任何投资建议。