5.盈利模式

5.1推销产品和服务

5.2流量主

5.3商业广告

5.3.1、软文

软文广告即为由企业的市场策划人员或广告公司的[文案](https://baike.baidu.com/item/%E6%96%87%E6%A1%88)人员来负责撰写的“[文字广告](https://baike.baidu.com/item/%E6%96%87%E5%AD%97%E5%B9%BF%E5%91%8A)”。与硬广告相比，软文之所以叫做软文，精妙之处就在于一个“[软](https://baike.baidu.com/item/%E8%BD%AF)”字，它将宣传内容和文章内容完美结合在一起，让用户在阅读文章时候能够了解策划人所要宣传的东西，一篇好的软文是双向的，即让[客户](https://baike.baidu.com/item/%E5%AE%A2%E6%88%B7)得到了他想需要的内容，也了解了宣传的内容。为了利用软文广告的巧妙植入，将企业产品、企业文化、企业活动，以及企业的管理理念传播给用户。我们可以从如下方式进行招手

1）、以品牌故事的形式植入  
　　 2013年夏天，聚美优品首席CEO陈欧打出“我为自己代言”的营销口号，陈欧自己出演的宣传广告视频同时在网络、论坛、电视台、微信平台、手机媒体、新闻客户端等平台上轮番播放。一时间，“我为自己代言”广告词造就的“代言体”铺天盖地席卷大街小巷，用户、竞争对手、非同行都在对此议论纷纷。  
　　 总裁亲自做主角，本是聚美优品在为周年庆做预热和积攒人气，但谁都没想到会掀起这么巨大的讨论浪潮，很多没有关注过聚美购物的用户，都开始将视线聚焦到聚美优品上来。

2）、以段子的形式植入  
　 　在互联网时代，任何一个人物、事件、物体都可能掀起讨论热潮，成为热门话题。经过在微博、论坛、讨论版块上进行讨论后，形成XX体或是某种段子形式的语句。如果企业能够把握时下热点，在微信公众平台上进行相关话题的绑定推送，同时组建微话题进行讨论，将关注度引导至微信公众平台上，再慢慢渗透入企业的产品、活动和企业文化，这样一来客户的排斥程度能够被降到最低。当然了，植入的段子要与企业有关，比如，将产品，企业品牌、企业文化，以及企业其他原始作品具体进行展现，充分融合到段子中。  
 　　比如，曾在一段时期，关于百度的段子比较火。白娘子受伤现了原形不知所踪，许仙狂奔到西湖边找到当年的船夫，急切问：“快告诉我娘子在哪里？我娘子在哪里？”船夫一脸茫然：“我，我不知道……”许仙发疯似的紧紧掐住船夫：“你是摆渡你不知道？！”

3）、以节日为切入点植入  
　 　很多人向自己至亲至爱的人表达内心的感谢感激之情时，总有点腼腆和害羞。如果企业在推销时能够以此为切入点，很容易引起这部分人的关注。比如，以节假日、纪念日为切入点，“打通”用户的心，营造特定的话题，可谓是一箭双雕。

4）、以社会舆论焦点为切入点植入  
　 　社会上真实发生的很多事情，都是人们在网络上、在现实生活中讨论的焦点。如果企业能够把握社会輿论焦点，再融入企业文化和产品营销，则能够提升企业在用户心中的品牌享誉度，体现企业的社会文化责任感。

2）、硬文

硬文是指通过文章的形式，在文章中进行直接性的产品表达，基本没有加以掩饰和隐藏等，是直接性的针对产品进行全方位的或者是特定的目标进行描述、展示和表达，达到宣传等的目的

引文硬文的特殊性，首先，要有一个富有力的题目。题目犹如一个企业的品牌，其好与坏间接关系到文章能否被接受。创作硬文时，关键的是要有个富有力的题目来吸引读者的留意。文章内容再丰硕，如果没有一个吸引人的题目，将会事倍功半。所以，写硬文重在题目。一篇硬文题目必需有震撼力、神秘感，才能引起读者足够的注意，引起读者的共识。

要想写好硬文，还在于作者对时事热点的捕捉。好的硬文之所以受到读者的追捧，主要还在于文章内容的新颖，对时事评论的硬文是非常受读者的欢迎的。因而想要提高硬文的关注度，就必须随时评论、转发。

除了硬文的内容要有其独特之处，硬文写作还要留意文章中的措词。举个例子来说，在写作硬文的过程中，要想使其受到关注并引起读者的好奇心，可援用专家的话语借以阐释产品的性能，如“某专家称”、“某专家以为”等。这样一来，自然就提高了硬文本身的质感，比起毫不知情的受广告宣传的影响，读者更为信任和依赖的是“专家”。但硬文写作不能过于浮夸，切实的做好产品宣传和推广。

5.4微商盈利

5.5联盟推广模式

5.5.1腾讯广点通广告收入

大家应该都会留意到有的公众号文章底部会显示一些推荐的产品和相关的信息，这就是商家投放的广点通广告，这就是腾讯官方的移动端广告——广点通，相当于[百度竞价](https://www.baidu.com/s?wd=%E7%99%BE%E5%BA%A6%E7%AB%9E%E4%BB%B7&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Y4ujD1uy7hnW-buA79rHT40ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EP1f3nHT1rHn4n1TsPHcdPjDz)。如果你点击这些广告，那么公众号的运营者就会获得广告收入。该实验室预约管理系统有着庞大的使用人群，在微信平台和预约系统内部均有着可放置广告的并且不影响使用的位置，因此完全可以采取该方式。

5.5.2百度SSP

百度SSP媒体服务是百度旗下的一个软件应用。SSP即供应方平台，是代表媒体进行流量托管，流量售卖的平台，专注于广告位管理，多渠道变现与收益优化，通过[技术](https://baike.baidu.com/item/%E6%8A%80%E6%9C%AF/832247)方式帮助媒体实现整体收益的最大化。通过百度SSP媒体服务，媒体伙伴们可以在一个平台上，实现不同级别、不同类型资源的最佳变现，凸显应有价值。百度SSP支持媒体精细化划分流量资源，自主选择聚合或托管在统一的平台上，并进一步选择程序化交易变现模式，根据合作需求选择私有市场交易或公开市场交易。与此同时，媒体能够更自主选择适合自身品牌调性的广告主、行业及创意素材避免对现有业务和渠道的冲突。即通过申请将我们开发的网站注册成为SSP应用，百度联盟会在网站的下方或者其他不妨碍正常使用功能的地方投放百度联盟的广告，当有用户点击访问的时候，即可获得收益。

5.6淘宝客推广淘宝商品

[淘宝客](https://www.baidu.com/s?wd=%E6%B7%98%E5%AE%9D%E5%AE%A2&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Yvmvu-m101PWNWmyN9P1--0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjD4nW6LnHR3)属于CPS的推广方式，一种按照成交计费的推广模式，淘宝客只要从淘宝联盟推广专区获取商品链接代码，任何买家（包括自己）经过您的推广（链接、个人网站、博客等）进入[淘宝卖家](https://www.baidu.com/s?wd=%E6%B7%98%E5%AE%9D%E5%8D%96%E5%AE%B6&tn=44039180_cpr&fenlei=mv6quAkxTZn0IZRqIHckPjm4nH00T1Yvmvu-m101PWNWmyN9P1--0ZwV5Hcvrjm3rH6sPfKWUMw85HfYnjn4nH6sgvPsT6KdThsqpZwYTjCEQLGCpyw9Uz4Bmy-bIi4WUvYETgN-TLwGUv3EPjD4nW6LnHR3)店铺完成购买后，就可得到由卖家支付的佣金。本系统是针对实验室所开发，在做实验的过程中需要购买各种的学习用具、护具及实验用品等。可以设计一个专栏用来提供相应商品的链接，这样既可以方便所有师生，他们可直接通过本系统购买相对应的商品，我们也可通过这种方式获得商家提供的佣金。