CloudBoost

Empresa de publicidad tecnológica

SUBTÍTULO AQUÍ

BUSINESS REPORT

Table of contents

01. Detalles de la empresa

02. Contenido del servicio

03. condiciones para unirse

04. cloud consejos de impulso

01

Detalles de la empresa

PART ONE

PART 01 Se funda CloudBoost

áreas centrales

El 26 de septiembre de 2023 es un momento histórico. Es en este día que el fundador de la empresa y sus socios con ideas afines decidieron establecer Cloud Boost Technology Advertising Company, con el objetivo de proporcionar soluciones únicas de promoción en redes sociales para marcas globales y
creadores de contenidos.

En este momento, la empresa no sólo dio origen a una plataforma llena de creatividad y potencial, sino que también abrió el preludio a una nueva era del marketing de tráfico.

PART 01 código de registro

1.Al comienzo del establecimiento de la empresa, el equipo de Cloud Boost comenzó a realizar una investigación exhaustiva y profunda sobre el mercado, y realizó un análisis en profundidad del estado actual y las tendencias futuras. de publicidad en Internet, interacción en redes sociales y plataformas de medios propios. A través de una recopilación de datos precisa y un análisis del comportamiento del usuario, Cloud Boost desarrolla rápidamente planes prácticos de despliegue estratégico.

Después de más de un año de funcionamiento de prueba interna, la empresa no sólo ha logró un modelo operativo maduro, pero también ganó una gran parte de la órdenes de mercado. Esto demuestra que todavía hay espacio para un crecimiento continuo en elmercado. El 8 de octubre de 2024 la empresa recibió la licencia y legal Certificación del gobierno australiano.

El número de registro de la empresa es: 681 367 340
Para obtener más información sobre la empresa, puede consultar la página de la empresa. número de registro a través de este enlace: https://connectonline.asic.gov.au

Contenido del servicio

PART TWO

PART 02 Áreas principales

1 . Innovación en el modelo de interacción de redes sociales: para ayudar a las marcas y a las personas a obtener tráfico de manera más rápida y efectiva, CloudBoost innovó el sistema de interacción similar para elevar la experiencia del usuario a un nuevo nivel.

2 . Segmentación del mercado y marketing de precisión: basándose en un conocimiento profundo de los diferentes mercados objetivo, CloudBoost personaliza estrategias de promoción personalizadas para varios clientes para garantizar que los anuncios puedan llegar con precisión a las audiencias principales y maximizar la exposición de la marca y las tasas de conversión.

PART 02 Áreas principales

3. Toma de decisiones basada en datos: al integrar big data y análisis algorítmicos avanzados, brindamos a nuestros clientes comentarios del mercado en tiempo real para ayudarlos a realizar ajustes oportunos en sus estrategias de marketing para mantenerse por delante de la competencia.

A tan solo unos meses de la fundación de la empresa, CloudBoost ha penetrado rápidamente en el mercado de promoción de redes sociales con su profundo conocimiento de la industria y la colaboración profesional de los miembros de su equipo, y ha establecido asociaciones con varias marcas líderes en la industria.
Durante el período de prueba de CloudBoost, el fundador, el Sr. Anthony, no solo dirigió el equipo para optimizar el modelo de negocio de la empresa, sino que también presentó activamente las solicitudes de licencia pertinentes ante el gobierno federal australiano para garantizar que la empresa cumpla con los requisitos legales y reglamentarios locales. cada paso del camino. Como empresa innovadora dedicada a la integración de la tecnología y la industria publicitaria, CloudBoost comprende la importancia de operar dentro del marco del cumplimiento legal.

Después de casi un año de operaciones de prueba internas, la empresa no sólo ha logrado un modelo operativo maduro, sino que también ha ganado una importante cuota de mercado. Esto demuestra que todavía hay espacio para un crecimiento continuo en el mercado. El 8 de octubre de 2024, el gobierno australiano concedió a la empresa una licencia y certificación.

PART 02 Alcance y ventajas del servicio

Alcance del servicio

- CloudBoost Technology Advertising es una agencia de publicidad innovadora centrada en ayudar a los medios, las marcas comerciales y todos los blogueros individuales o autoeditados a obtener tráfico y visibilidad a través de los Me gusta. Estamos comprometidos a brindar soluciones de promoción de redes sociales poderosas y efectivas para empresas y creadores de contenido para ayudarlos a destacarse en el competitivo mundo digital.

PART 02 Alcance y ventajas del servicio

- A medida que el número de usuarios de Internet en todo el mundo sigue creciendo, especialmente con la popularidad de los dispositivos móviles y las redes sociales, el número de usuarios en las plataformas de redes sociales ha alcanzado miles de millones y se mantendrá fuerte en los próximos años. Según los datos, el número de usuarios de Internet en todo el mundo ha superado los 5.000 millones, mientras que el número de usuarios de plataformas de autoedición también está aumentando, con las principales plataformas de vídeo de formato corto y medios sociales del mundo, como Instagram, YouTube, y Facebook, habiéndose convertido en los lugares de interacción más activos entre creadores de contenido, marcas y consumidores.
- En este contexto, CloudBoost puede capitalizar esta enorme base de usuarios en continua expansión para ayudar a los medios y las marcas a atraer rápidamente a su público objetivo. A través de nuestro exclusivo sistema de interacción de apuntar y hacer clic, nuestros clientes pueden aumentar la visibilidad y la participación en las redes sociales en un corto período de tiempo, obteniendo una exposición más amplia y, por lo tanto, más oportunidades comerciales.

PART 02

Nuestros servicios incluyen

Optimización del tráfico de medios propios:

aumentar la exposición y la tasa de interacción de las cuentas de redes sociales a través de interacciones y me gusta reales y efectivos.

Estrategia de marca:

Soluciones personalizadas de marketing en redes sociales para marcas para ayudarlas a ampliar su audiencia.

Gestión y consultoría publicitaria:

ayudar a los clientes a optimizar el contenido publicitario, mejorar los resultados de ubicación y garantizar una cobertura precisa de los grupos objetivo.

PART 02 Nuestros servicios incluyen

- En el futuro, el número de usuarios de Internet y de las plataformas de autoedición seguirá creciendo exponencialmente, especialmente entre la generación más joven y en los mercados emergentes. Con el auge del contenido de vídeo de formato corto, la transmisión en vivo y el contenido generado por el usuario, las redes sociales se convertirán en el principal campo de batalla para la marca. cloudBoost continuará ayudando a los clientes a capitalizar esta tendencia a través de sus servicios de interacción y gusto precisos para expandir su participación de mercado y tomar la delantera en una competencia cada vez más feroz.
- Creemos que a través de la innovación continua y una profunda comprensión de las necesidades del mercado, CloudBoost se convertirá en un líder en el campo del aumento del tráfico en las redes sociales en el futuro, ayudando a más marcas y creadores a alcanzar el éxito.

PART 02 Historias de éxito

Nike – Marketing digital y la industria del deporte

Nike ha aumentado con éxito la exposición global de su marca a través de una sólida estrategia de marketing digital y redes sociales. Nike interactúa directamente con millones de usuarios en todo el mundo al asociarse con atletas y personas influyentes en el fitness y utilizar publicidad en redes sociales, campañas interactivas y creación de contenido.

Coca-Cola – Creando experiencias interactivas a través de plataformas digitales

Coca-Cola aumentó la exposición de su marca a través de plataformas digitales y campañas publicitarias interactivas. Por ejemplo, la campaña "Comparte una Coca-Cola" generó una enorme interacción entre los usuarios al poner los nombres de los consumidores en las botellas de Coca-Cola y combinarlo con promociones en las redes sociales.

Airbnb: plataformas digitales que están remodelando la industria de viajes y alojamiento

Airbnb ha transformado el modelo de negocio de la industria hotelera tradicional al utilizar una plataforma digital que permite a anfitriones y viajeros conectarse directamente a través de Internet. A través de la digitalización y un sólido marketing, Airbnb no solo ha aumentado la exposición de su marca, sino que también ha generado beneficios económicos para millones de anfitriones y proveedores de servicios en todo el mundo.

PART 02 Historias de éxito

Glossier: marcas nativas digitales y la industria de la belleza

Glossier es una marca de belleza que ha saltado a la fama utilizando las redes sociales y las plataformas de comercio electrónico, generando rápidamente un fuerte conocimiento de la marca a través de contenido generado por el usuario e interacciones en las redes sociales. Glossier ha confiado en plataformas como Instagram para expandir rápidamente el alcance de la marca alentando Los usuarios pueden compartir sus experiencias con los productos e interactuar con ellos.

Tesla – El marketing digital y la expansión del mercado de vehículos eléctricos

Tesla utilizó las redes sociales y estrategias de ventas en línea para aumentar rápidamente su exposición global y atraer a un gran número de consumidores leales. Tesla difundió sus innovaciones tecnológicas y conceptos de protección ambiental a nivel mundial a través de publicidad digital y marketing de contenidos, y abrió el mercado global mediante la realización de ventas directas. de sus productos a través de canales online.

PART 02 Historias de éxito

Glossier: marcas nativas digitales y la industria de la belleza

Glossier es una marca de belleza que ha saltado a la fama utilizando las redes sociales y las plataformas de comercio electrónico, generando rápidamente un fuerte conocimiento de la marca a través de contenido generado por el usuario e interacciones en las redes sociales. Glossier ha confiado en plataformas como Instagram para expandir rápidamente el alcance de la marca alentando Los usuarios pueden compartir sus experiencias con los productos e interactuar con ellos.

Tesla – El marketing digital y la expansión del mercado de vehículos eléctricos

Tesla utilizó las redes sociales y estrategias de ventas en línea para aumentar rápidamente su exposición global y atraer a un gran número de consumidores leales. Tesla difundió sus innovaciones tecnológicas y conceptos de protección ambiental a nivel mundial a través de publicidad digital y marketing de contenidos, y abrió el mercado global mediante la realización de ventas directas. de sus productos a través de canales online.

PART 02 Era digital

Era digital

En esta era digital, muchas marcas conocidas y empresas emergentes a través de sus propias ventajas y la plataforma de medios de Internet, utilizan la ventaja de la plataforma o la popularidad y el tráfico de algunos bloggers conocidos para que la marca continúe con una amplia gama de visibilidad a través de las ventas digitales para atraer más clientes para comprar sus productos en línea.

Área de marketing

Ha sido una tendencia de la época que en la era digital, la publicidad en las redes sociales esté creciendo rápidamente y se haya convertido en una parte integral del panorama del marketing. Si hemos sido inseparables de Internet, e incluso dedicamos la mayor parte de nuestro tiempo libre todos los días a ver plataformas de vídeos cortos para pasar el tiempo.

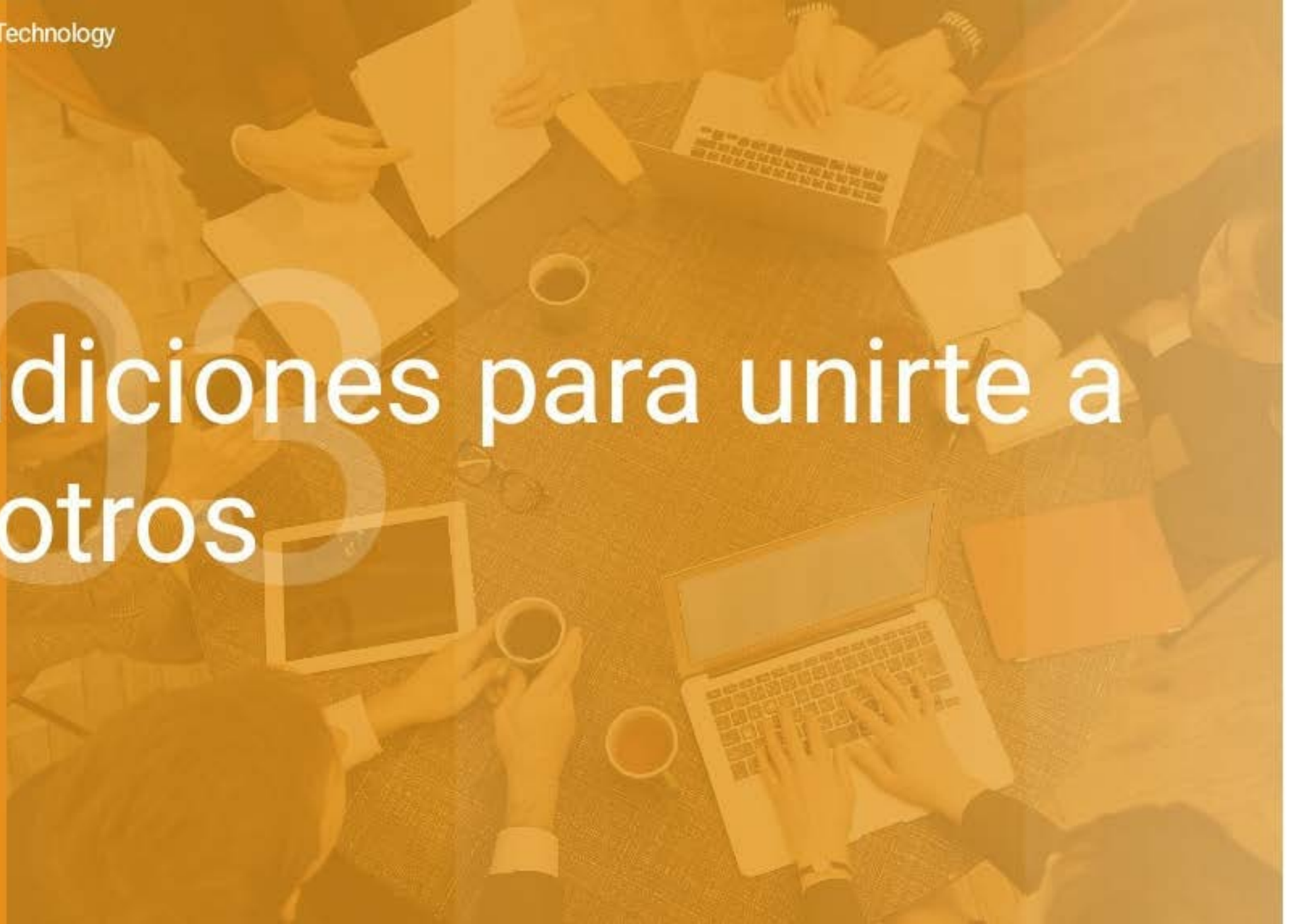
Grandes datos

La mayoría de las personas encontrarán que las plataformas de videos cortos lo recomendarán en función de lo que le gusta ver y también analizarán su personalidad y pasatiempos a través de datos para recomendarle productos relevantes. Con big data, seremos completamente transparentes y esta tendencia se volverá cada vez más precisa y popular.

PART 01 Se funda CloudBoost

Demanda del mercado

Los usuarios de Internet aumentan constantemente, lo que significa que la demanda del mercado se expande. Pero lo único que permanece constante es que es necesario tener tráfico en el mercado para poder cumplir el objetivo de visibilidad y exposición. CloudBoost es una empresa de publicidad tecnológica que ayuda a cualquier persona y empresa legítimas a obtener visibilidad y exposición en las principales plataformas de autoedición, y para cumplir con esta demanda de pedidos necesitamos una gran cantidad de trabajadores con ideas afines para trabajar juntos en el futuro.



Condiciones para unirte a nosotros

PART THREE

PART 03 Condiciones básicas

La edad debe estar entre 18 y 60 años.

Como empresa legal, debemos defender el espíritu empresarial y cumplir con las disposiciones legales. Sólo cuando cumplas la mayoría de edad podrás unirte a nosotros. Al mismo tiempo, también animamos a los amigos que hayan alcanzado la edad legal a unirse activamente a nosotros. Los diferentes grupos de edad pueden aportar diferentes conceptos de negocio a la empresa y enriquecerse mutuamente.

Tener una cuenta de teléfono móvil y plataforma de redes sociales.

Como miembro de CloudBoost, requerimos que los empleados tengan un dispositivo móvil y conocimientos básicos de Internet y cuentas de redes sociales.

Tener sentido de responsabilidad y tolerancia.

Como miembro de CloudBoost, nos oponemos a cualquier discriminación religiosa y racial. Estamos comprometidos a crear una comunidad de comunicación amigable donde todos puedan ser tratados de manera justa y educada.

PART 03 ¿De dónde provienen nuestros ingresos?

¿De dónde provienen nuestros ingresos?

CloudBoost es una empresa de publicidad tecnológica que ayuda a las personas jurídicas y a las empresas jurídicas a obtener visibilidad y exposición en las principales plataformas de medios propios. Nuestros objetivos de servicio incluyen (blogueros, actores, cantantes, bailarines, artistas, pintores, etc.), marcas y empresas, organizadores de eventos y comunidades. Todos estos grupos necesitan aumentar su visibilidad e influencia, por lo que CloudBoost tiene una cooperación a largo plazo con estos grupos.

Por esta razón, los grupos a los que servimos también deben pagarnos comisiones, y la empresa asignará las comisiones por pedido a cada cuenta de empleado de acuerdo con los diferentes niveles de empleado.

PART 03 ¿De dónde provienen nuestros ingresos?

1. Seleccionar a los empleados que trabajan duro
Los depósitos pueden utilizarse como mecanismo de selección para garantizar que sólo aquellos que estén realmente interesados en el trabajo y tengan un fuerte sentido de responsabilidad se unan a la empresa. Al exigir un depósito, la empresa puede reducir la inestabilidad causada por la frecuente rotación de personal y evitar contratar empleados que puedan irse en el corto plazo.

2. Obligar a los empleados a cumplir con los términos de la empresa.
Los depósitos pueden utilizarse como un "mecanismo de restricción" para alentar a los empleados a cumplir con las reglas, regulaciones y condiciones laborales de la empresa. Si un empleado viola el contrato o la política de la empresa, el depósito puede usarse para compensar ciertas pérdidas o multas.

3. Proteger los secretos comerciales de la empresa y la privacidad de los bloggers.
Los depósitos pueden utilizarse como medida preventiva contra la filtración de secretos comerciales por parte de los empleados. Si un empleado revela secretos de la empresa sin autorización, el depósito puede utilizarse como compensación económica parcial.

Al mismo tiempo, esto también puede proteger la privacidad de los blogueros. Por lo general, las empresas o los blogueros quieren ganar popularidad y exposición gracias a la ayuda de la empresa y no quieren que personas ajenas sepan este hecho. Al mismo tiempo, esto también sirve para mantener la imagen de blogueros individuales y empresas.

PART 03 Principio de funcionamiento

De hecho, nuestro método de trabajo es muy sencillo. Todo lo que tenemos que hacer es usar los datos reales de nuestra cuenta social de medios propios para darle me gusta a los videos del cliente y reenviarlos o suscribirnos para ganar interacción social. Ayúdelos a obtener tráfico inicial para impulsar big data y obtener una mayor exposición.

Al rastrear el comportamiento del usuario, CloudBoost puede optimizar el algoritmo de envío de contenido. Cada me gusta, compartir y comentario afectará el mecanismo de recomendación, lo que ayudará a que el contenido aparezca en la página de inicio de más usuarios potenciales. Esto permitirá a los creadores de contenido obtener más suscriptores y aumentar aún más la exposición y la popularidad. Los bloggers también se harán populares en Internet más rápidamente gracias a nuestra cooperación y obtendrán un mayor valor comercial para ellos mismos gracias a su continua popularidad.

Finalmente, como trabajador de privacidad de CloudBoost, debemos proteger la información del blogger en todos los aspectos y no podemos contactar al blogger en privado, lo que generará el riesgo de incumplimiento del acuerdo de cooperación entre las dos partes.

Debido a que cada blogger y empresa conocida tendrá sus propios fanáticos, esperan que sus bloggers favoritos puedan ganar la atención de la gente a través de su propia fuerza en lugar de mediante el poder del dinero para obtener este estatus.

PART 03 Principio de funcionamiento

Comparación con empresas ilegales

CloudBoost es una empresa con sede en Australia que ha sido aprobada legalmente por el gobierno. CloudBoost no sólo cuenta con documentos legales y certificados relevantes emitidos por el gobierno. Más importante aún, la empresa tiene una fuente legítima y real de ingresos por pedidos. A través de la cooperación a largo plazo y la expansión del mercado, la empresa puede establecer un rico ecosistema de comisiones de pedidos al atender a los clientes.

En comparación con los esquemas Ponzi corporativos ilegales, no tienen ninguna fuente sustancial de ingresos. Sólo dependen de los fondos de inversores que dependen de nuevos participantes como fuente de ingresos. Carecen de actividades comerciales reales y tienen requisitos poco claros para los participantes. Antes de tomar cualquier decisión, debe comprender y evaluar completamente la empresa y la oportunidad de proteger sus intereses y la seguridad de sus activos.

Como miembro de los empleados de CloudBoost, la empresa espera que todos puedan aprender a identificar si una empresa tiene un efecto legítimo y una fuente sustancial de ingresos. Al mismo tiempo, la empresa se esfuerza por mantener la reputación de la empresa y proteger los intereses de los empleados para evitar la participación del espionaje comercial. La empresa se niega a invertir en empresas ilegales o personas de la misma industria para unirse a la empresa.

PART 03 Responsabilidades y obligaciones

1. Cumplir con el pedido del cliente correctamente según lo solicitado, no cargar capturas de pantalla de pedidos incorrectos con pedidos vencidos. No realizar malos comentarios sobre el contenido del trabajo, así como proteger la privacidad de las personas involucradas.

2. Como miembro de CloudBoost, se espera que usted participe activamente en reuniones grupales importantes y exprese su opinión. En tu tiempo libre, también puedes interactuar con tus compañeros del grupo para aprender más sobre cómo aumentar tus ingresos.

3. Los informes de trabajo deben enviarse a sus respectivos grupos de equipo al completar las órdenes de trabajo cada día, lo que permite al gerente monitorear que todos estén completando su trabajo a tiempo. Está prohibido presentar informes de trabajo desactualizados y no dejar de responder a los mensajes del gerente durante largos períodos de tiempo.

4. Como miembro de CloudBoost, debemos proteger activamente la reputación y la imagen de la empresa. Si alguien mancha la reputación de la empresa, debemos detener ese comportamiento la primera vez.

5. Como miembro de CloudBoost, es nuestra responsabilidad contribuir al desarrollo de la empresa en todo lo que podamos y ayudar a la empresa a obtener una mayor visibilidad y reputación en la región para luchar por un mercado de mano de obra más amplio.

6. Se prohíbe a las personas registrar varias cuentas, lo que se considerará una infracción. Y para mantener pedidos más auténticos y efectivos, la empresa prohíbe que varias cuentas trabajen con la misma red.

Curiosidades sobre CloudBoost

PART FOUR

PART 04 Curiosidades sobre CloudBoost

P: ¿A qué plataformas de autoedición sirve CloudBoost?

R: Hasta el momento nuestro servicio está disponible temporalmente en YouTube, Instagram y Facebook. Pero a medida que la fuerza laboral de nuestra empresa crezca, también nos expandiremos a un mercado más amplio, con el objetivo de ayudar a más personas influyentes a aumentar su visibilidad en las redes sociales.

P: ¿Se debe realizar CloudBoost en un momento o lugar específico?

R: Este es un trabajo en línea gratuito que podemos realizar fácilmente en cualquier momento libre del día. No hay restricciones de ubicación y no entra en conflicto con su trabajo principal.

PART 04 Curiosidades sobre CloudBoost

P: ¿Cuánto tiempo suele tardar hasta que un retiro exitoso llegue a la billetera electrónica?

R: El cheque de pago llegará a su billetera electrónica de intercambio dentro de 0 a 72 horas.

P: ¿Puedo invitar a mis familiares y amigos a unirse a la empresa?

R: Para poder acceder a un mercado laboral más amplio y cumplir con más pedidos, la empresa alienta a las personas a invitar a sus amigos a unirse a la fuerza laboral. También existen incentivos para la contratación de empleados y la empresa se compromete a ayudar a más familias a obtener un ingreso adicional estable.

PART 04 Curiosidades sobre CloudBoost

P: ¿Existe un requisito de edad para trabajar en CloudBoost?

R: Somos una empresa nacional que cumple con las regulaciones que prohíben a la empresa reclutar menores para unirse. Damos la bienvenida a cualquier adulto mayor de 18 años para unirse.

P: ¿Es esta la única empresa del sector?

R: Ninguna empresa en el mundo puede monopolizar toda la industria, especialmente la industria de servicios de autopublicidad en línea. Hay mucho espacio de mercado en esta industria y en el futuro aparecerán cada vez más empresas de la misma industria. Pero debemos aprender a distinguir si se trata de una empresa legítima y normal. Como una cafetería. Tienda de ropa. Restaurantes. Restaurantes. El sector energético y demás, nunca dejan de competir en la misma industria.

PART 04 Curiosidades sobre CloudBoost

P: ¿Seré penalizado de alguna manera si no completo mi trabajo ese día?

R: Si simplemente no tiene a nadie que complete su trabajo durante un día, no será penalizado de ninguna manera, pero si no completa su trabajo durante 3 días, se le reducirán sus puntos de empleado. Sin embargo, complete tantos trabajos como pueda para cada día, ya que no podrá ganar ese día si no completa su pedido.

P: ¿Qué debemos hacer si alguien que dice ser administrador de CloudBoost se comunica con usted de forma privada y le pide que pague o le envía un enlace?

R: Los gerentes de CloudBoost no pueden realizar transferencias de dinero con sus empleados, por lo que si alguien que dice ser gerente le pide un pago, entonces debe ser un impostor. Notifique a su gerente o al administrador del grupo en la primera oportunidad si encuentra este tipo de incidente.

PART 04 Curiosidades sobre CloudBoost

P: ¿Existe un contrato de empleado para trabajar con CloudBoost?

R: Cuando se registre para obtener una cuenta laboral, se le presentará un acuerdo de registro y solo cuando acepte el acuerdo podrá registrarse para obtener una cuenta laboral para convertirse en miembro de la empresa. La empresa proporciona una copia del acuerdo porque cada país tiene leyes y regulaciones diferentes. Cuando te conviertas en empleado a tiempo completo el acuerdo entrará automáticamente en vigor y podrás trabajar todos los días de domingo a jueves, que es día laborable, hasta el final del periodo laboral en el que se te reembolsará automáticamente el depósito.

P: ¿Por qué CloudBoost liquida los cheques de pago en USDT?

R: Como somos una empresa nacional, nuestros empleados provienen de todo el mundo. Para evitar la tediosa diferencia horaria de las transferencias nacionales y las fluctuaciones del tipo de cambio, la empresa ha decidido estandarizar el uso del USDT, que tiene el mismo valor que el dólar estadounidense, para la liquidación. Todos son libres de retirar sus cheques de pago en cualquier momento a través de sus billeteras electrónicas.

PART 04 ¡Bienvenido a CloudBoost!

Con el continuo desarrollo de Internet, la sociedad ya se enfrenta a una transformación radical y, con su incorporación, la economía de Internet alcanzará un nuevo nivel. ¡Únase a CloudBoost y trabajemos juntos para impulsar el futuro de la economía digital de Internet!

gracias por mirar

CloudBoost