

商丘市流行泰山众筹平台模式，信阳市看好泰山众筹系统模式

产品名称	商丘市流行泰山众筹平台模式， 信阳市看好泰山众筹系统模式
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
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

商丘市流行泰山众筹平台模式，信阳市看好泰山众筹系统模式

导读：

问：2021年有什么新的电商平台新模式？

答：有很多，最火的就是全民拼购模式，拼商抽奖模式，预售拼购模式，盲盒电商系统，社交盲盒模式，秒杀拼购模式，广告电商模式，红/包拼购模式、NFT电商模式等，每一个模式都有很多平台做到过亿每月的营收。

拆解泰山众筹模式2022年的创新玩法与系统开发功能实现

我们先来看看泰山众筹模式基础玩法逻辑：1. 用户在商城购物消费成为平台会员，后赠送相等资产购物币，购物币可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众筹活动。（购物币是参与泰山众筹活动的门槛，购物币一般不开放提现，也可以自定义提现规则）2. 用户成为平台会员，拥有自己的推广邀请码，推广分享好友在商城下单购物，即绑定上下级关系，并享有相对应的推广分销奖励

3. 推广两个好友在商城下单购物，即可成为平台初级合伙人享有间接奖励，推广三个好友下单购物即可成为平台中级合伙人，推广四个好友下单购物即可成为平台高级合伙人，不同身份的合伙人享有的间接奖励不同，在商城购物也有不同的优惠折扣

4. 商城每日签到赠送积分，邀请拉新好友关注商城公众号可赠送积分，商城下单购物可赠送积分，积分用于在的积分商城区兑换商品，或参与平台众筹项目（在其众筹成功拿奖励收益提现时用于提现销毁燃料）

注：（看是否要在商城做分销奖励，如不做，就将商城产品分部分利润在泰山众筹模式里做也可以，非常灵活）例以下做商城分销奖励分配，比例可自定义，释放等级也可以自动以，还可以另外加平级奖、分红奖、感恩奖、月度计酬等等奖励模式简单举例一下分销设置：

成本利润，分销奖励核算：售价-成本=利润

推广奖励分20%，一级分销13%，二级分销7%

团队级差分20%，初级合伙人10%，中级合伙人15%，高级合伙人20%

国内去年开始对模式平台也开启了严监管模式，但悖论是，没有模式也是做不了平台的，没有好玩的模式机制和裂变机制，谁会帮你推广平台，不能只靠广告营销吧？，所以，只能在大概合规或者没有明确定义违规的前提下，尽量创新营销模式思路。但是，不管是之前的挂售模式，九星创客模式，拼商抽奖模式，全民拼购模式，秒杀置换模式，还是后来的每个月都推出的新模式，都不能作为长期运营的模式，只能作为阶段性的补贴促销营销手段。特别提醒：本文仅作抛砖引玉，不构成投资建议和运营建议。实际运营需要结合电商法，禁止传销条例，税收法，刑法、法院关于类似方面的判决认定记录等相关法律政策进行优化，尽量做到合规合法。

泰山众筹模式核心部分：采用智能合约和共享四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度（跟别的地方一样，系统设置数值都是可以自定义自己设置的，非常人性化）

玩法：在商城购物所获得的购物币参与众筹

第一期10000购物币

第二期13000购物币

第三期16900购物币

第四期21970购物币

.....

.....

倒数第四期退60%购物币给40%积分

倒数第三期退60%购物币给40%积分

倒数第二期退60%购物币给40%积分

倒数第一期退100%购物币

—————这里其实就是利用人性，反正最后几期都不亏钱，不用担心自己做了接盘侠。

销毁及通缩机制：每个用户参与众筹都需要金本位2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的积分，众筹不成功返40%的积分可按照每日千分比逐步释放成商城零钱可提现，或用于在平台的积分商城区兑换产品（数值比例可自定义）

最后一期众筹不成功7天之内 重新开始从第一期循环（最低100购物币，最高不超过每期共享2%）

每期收益的30% = 静态12% + 动态奖励16% + 平台利润2%，完全无任何泡沫。

1.静态收益12%，每期合约收益12%，这个百分比也需要后台可以设定

2.动态奖收益：16%（按现在奖金模式自定义）

这里的分润是用产品利润来补的，要平衡商城里的分润波比，可把商城的分润拨到这里来。

.分享奖励 5%

.管理奖 5%

.股东分红 3%

.区域代理 3%

附：

问：微三云有新零售系统吗？有什么特色？

答：微三云科技作为国内有影响力的移动应用系统提供商之一，坚持以“技术为本，服务为先”，为用户提供公众号小程序、高端APP开发、高端定制服务，目前已打造出小程序系统、微信、APP分销系统、

更多模式请登录网站<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>