

小编带你解析2022年火模式“泰山众筹”

产品名称	小编带你解析2022年火模式“泰山众筹”
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

简单来说，新零售就是在大数据的推动下，利用层出不穷的新技术及不断更新的用户体验来改造零售业态。在分析新零售的定义之前，我们先来对零售业及电商的发展现状进行探究。

在线下实体零售业中，图书是最先被电商化的产品。作为高利润、标准化的产品，图书最先适应电商这种零售业态，其中最典型的案例就是当当网。当当网凭借图书业务迅速发展壮大，并成功在海外上市。紧随其后，3C产品、美妆类产品、服装产品也实现了电商化，电商的产品品类迅速丰盈，使线下门店业务被严重蚕食。在电商发展的数十年间，能够获取较高利润的产品几乎都实现了电商化，在电商发展的数十年间，能够获取较高利润的产品几乎都实现了电商化，各个电商平台都在想方设法以更低的价格为消费者提供更优质的服务。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）。

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）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。

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。

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

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%

区域代理10%，区代5%，市代8%，省代10%（区域代理奖励是由商品收货地址为导向）

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

备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数第一期退还100%购物币，倒数第二，三期、四期退还60%购物币（60%-100%的数值比例是可以自定义）

——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。

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%

电商平台要做大，要不烧钱，要不做模式做奖励机制来实现会员自动裂变，这个是共识。烧钱基本现在的反垄断法出来，很难凑效，加上投资环境恶化，没有那么多冤大头投资人了，所以2022年再是2015年，不可能烧钱玩平台了，基本烧钱模式是基本是走不通的，也不适合大部分普通的线上平台创业者，那么就只能做模式了。

但是，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。