

微三云志英带你两分钟了解，商业模式“泰山众筹”

产品名称	微三云志英带你两分钟了解，商业模式“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

多边平台商业模式将两个或更多独立但相互依存的客户群体连接在一起。平台对于其中某一群体的价值在于其他客户群体的存在。

多变平台商业模式的成功需要两点：一是规模，只有吸引各方群体的规模足够多，才能体现平台的价值；二是健康生态，平台中的各个群体都能够收获价值，才能维持平台的良性稳定发展。

该商业模式的难点在于如何解决“先有鸡还是现有蛋的问题”，常见的方法就是向其中某一群体或多个群体发放补贴，如早期打车大战中，快的和滴滴同时向用户和司机发放大量补贴，吸引入驻来提高规模。

众筹是以商城应用快速使用户主动进行自我裂变的一种促销活动。通过用户主动地去进行引流链接自己身边的人脉，邀请好友互助的形式，以一种极低的门槛参与并且完成众筹项目，同时完成我们的目标——“引流，卖货。”

首先通过顾客购买商品才能进行参与，假设顾客购买了100块钱的口红，他就能得到相对应的购物币，而购物币以及购买商品的利润比例可以通过算法调节，而购物币的作用就是可以参与我们的众筹玩法或可以优惠买商品来进行，以一种满四期出一期的规则进行，然而每一期肯定都与上一起不同，将以同比例

增长30%的比例进行上涨（增长比例可后台进行自我设置）。

好比第一期，需要众筹够满1000的购物币，当第一期成功筹满之后第二期以 $1000 \times 30\% + 1000 = 1300$ 的购物币以此类推：

第一期1000的购物币；第二期 $1000 \times 30\% + 1000 = 1300$ 的购物币；第三期 $1300 \times 30\% + 1300 = 1690$ 的购物币；第四期 $1690 \times 30\% + 1690 = 2197$ 的购物币。

当然同比增长的30%也不是随意设置的数值，期间也需要算法。收益中的30%里分别为：客户出期费13%（参加众筹能收获的收益）、市场收益12%（也可设立一处二级分销）、平台服务费5%。

当前四期全部筹满之后，将返还第一期的1000的购物币当然返还首先先将顾客的本金退还，例如此顾客出了100的购物币参加众筹，那么他先能得到他投进入的100购物币之外，还能获得13%的出期费用就是 $100 \times 13\% + 100 = 113$ 。这就是顾客所投入应得的购物币，假设当市场收益设立二级分销之后，有直推奖励与间推奖励将12%的市场收益分为，直推得7%的奖励；间接推荐得5%的奖励，当然如果直推与间推都不发生，那么这12%就将由平台获得。

假设顾客A投入100购物币且第四期已经筹满，他也进行了直推与间推那么他就可以获得 $100 \times 13\% + 100 \times 12\% + 100 = 125$ 的一个购物币收益，可用于下一轮投资。

当然如果筹不满呢？筹不满岂不是就结束了？

假设在第50期时，已经筹不满了怎么办？那么平台就会自动认定此轮众筹失败，按比例退还失败前四期的购物币。

将第50期退还100%；第49期退还90%；第48期退还80%；第47期退还70%。

同时在每一期少退还的10%、20%、30%，可以以购物券或者积分的形式发放，当然其比例设置可以由后台设置。

当然参与众筹也需要有要求：成为平台会员或者以购买大礼包的形式获得参与众筹资格，同时按比例返还相对应的购物币可以供其参与众筹，也获得了优惠买商品的资格。同时也拥有了属于自己的平台二维码或者链接用于邀请新用户进入，在推荐新用户进入同时获得直推间推奖励，接受邀请的小伙伴也可以在平台优惠购买心仪的商品。