

# 志英解析泰山众筹“人人易购”“CK轻奢荟”

产品名称	志英解析泰山众筹“人人易购”“CK轻奢荟”
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

时代变了，不是做生意难，是时代真的变了。从农业时代转换到工业时代后，你会发现进入新的时代环境后就开始没落。为什么没落？不是空气污染引起的问题，而是因为时代又开始了新的变化。农业时代依靠农民，依靠大刀和长矛，进入工业时代，也意味着进入火药枪炮时代。所以我们中国的落后在当时完全被各国压制了，留下很多伤痕是因为当时是我们中国农业时代的落后。农业时代我们中国很强，但为什么到了工业时代就落后了？因为当时我们中国没有跟上时代的趋势。所以我们一定要从今天这个时代的角度来看问题，而不是从生意的角度来看问题。

互联网的快速发展给社交电商带来了不断的新机，社交电商已经成为各路营销平台普遍共享的基石，特别是现如今各行各业发展迅速，各类拼团返利、广告电商、链动2+1、社区团购、异业联盟、o2o电商等商业模式电商平台细分赛道，竞争的逐渐增加，想要在这么多竞争者中脱颖而出，那么一定少不了推广引流模式的扶持，以及发展线下带来的转型成本都成为各平台发展面对的考验，下边就跟大家聊聊各大商业模式的引流玩法有哪些。

### 泰山众筹模式（CK，独角兽，通天塔）

不使用现金，那么合理的规避了，非集的风险，很多币圈的泰山众筹模式，都是真钱进去、真钱出来，模式玩法太风险化了，如果以产品托底，购物商圈全部是以产品利润的波比+泰山众筹模式，这样更容易控盘。

消费者需先在平台商城购买产品，平台在额外赠送商城相等资产活动币，活动币可用于商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众筹活动项目。如：购买一千元的产品再赠送一千活动币。

泰山众筹模式分析，四进一出全新模式，每一期增长30%众享额度，用户参与众筹都需要本金位2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的活动币

假如：倒数第1期众筹失败，即倒数前第二，三，四期都视为爆仓，倒数第一期退还100%活动币，倒数第二，三期、四期退还70%活动币（70%-100%的数值比例是可以自定义）众筹不成功返30%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

每期众筹成功收益的30% = 静态12% , 动态奖励16% , 平台维护费  
2%全部分完无任何泡沫。（这里的分润奖励是用产品利润来对冲的）

面对流量获取的问题，电商平台要根据中国消费者生活水平日渐提高、电商普及程度需要不断加强，同时选择有力的商业模式进行引流，这样才能在获客成本不断攀升的情况下，解决获客难等问题。

说明：本人从事软件开发营销系统，不在于任何平台运营，本文重点在于探讨社交电商市场几大主流的营销引流商业逻辑和运营模式，系统本身不违法，系统属于工具，违法的是运营和如何操盘。

第一期10000众筹币

第二期13000众筹币

第三期16900众筹币

第四期21970众筹币

.....

.....

第八期 48267众筹币 退反65 %众筹币的 , 35%的积分

第九期 81571众筹币 退反65%众筹币 的 , 35%的积分

第十期106042众筹币退反65%的众筹币 , 35%的积分

第十一期137854众筹币退反100%众筹币

假如：倒数第一期众筹失败，即倒数前第二三四期都视为爆仓，倒数第一期退100%众筹币，倒数第二，三期、四期退还65%众筹币（这个数值比例可自定义）众筹不成功退返35%积分的（积分每天0.5%的释放和看广告、兑换商品。）

最后一期众筹不成功一周之内 重新开始从第一期循环，（活动时间一周或半个月一般设置为一期，众筹可提前预约，如半个月（15天）为一期）

每期收益的30% = 静态13% 动态奖励14% 平台 3%全部分完无任何泡沫。

1.静态收益13%，每期合约收益13%，（这个百分比也需要后台可以设定）

2.动态奖收益：14%（按现在奖金模式自定义）

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

.分享奖励 5%

.管理奖 4%

.股东分红 2%

.区域代理 3%

所以，生意人要学会思考，要用70%的时间用在思考解决生意难做的难题上，只有不断地反思、分析和总结，生意难做的问题，可能就能够解决。如果生意人每天都在做重复的动作，从不反思和分析，生意难做的问题始终解决不了，生意始终是难做的。