

解析泰山众筹的逻辑

产品名称	解析泰山众筹的逻辑
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

泰山由以下四个部分组成:

第一个部分—购物币

第二个部分—四进一出

第三个部分—止损重生

第四个部分—复利倍增

温馨提醒：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。

第一部分

购物币：

购物币在这个项目当中只是一个工具流，就是我们投入购物币赚购物币。

1、规避现金流风险：

我们知道如果做一个项目有大量的现金流进出，这本身就是风险。泰山只有购物币的进出，没有现金流。

第二部分

泰山采取分仓制，根据市场业绩总量决定仓位数量。每一个仓都是从原始第一期1个购物币开始筹起。（

数量自定义，本文仅做比方方便读者理解)当第一期的1个币成功之后，平台会根据业绩体量和币的价格以及仓位期数的大小，科学安排开仓时间。

第一期1个币成功之后，就会进行第二期，第二期多少个币呢？第一期需要多少个，第二期就增长百分之30。于项目奖金总拨比是30% (静态14%、动态12%、平台4%)。

所以第一期的1个币，离场需要支付30%的奖金，按需，第二期要在第一期的基础上多30%，第二期数量是1.3个币。

第二期离场同样也需要支付30%的奖金，因此第三期要在第二期的基础上也要多30%；

第三期1.69个币，第三期离场同样也需要支付30%的奖金、第四期要在第三期的基础上多30%，

第四期2.197个币；第四期离场同样也需要支付30%的奖金、

第五期在第四期的基础上多30%，第五期2.8561个币

如果第五期成功，就以此类推、每期增量30%，一期一期的往下，一直走到N期。

这就是泰山的逻辑：

1、每期增量30%—进30%，出30%，,进出平衡；

2、上一期分下一期的利润，符合社保原理；

用户在商城购物消费成为平台会员，最后赠送相等资产F购物币，购物币可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山活动。(购物币是参与泰山活动的门槛，购物币一般不开放，也可以自定义规则)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合伙人，相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

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商品，或参与平台项目(在其成功拿奖励收益时用于销毁燃料)

注：(看是否要在商城做奖励，如不做，就将商城产品分部分利润在泰山模式里做也可以，非常灵活)例以下做商城奖励分配，比例可自定义，还可以另外加平级奖、分红奖、感恩奖、计酬等等奖励模式

成本利润，奖励核算：售价-成本=利润

推广奖励分20%，一级13%，二级7%

团队级差分20%，初级合伙人10%，中级合伙人15%，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)

泰山模式核心部分：