

# 所有生意的本质，都是流量。泰山众筹商业模式解读

产品名称	所有生意的本质，都是流量。泰山众筹商业模式解读
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

## 产品详情

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——泰山众筹

首先门门给大伙儿讲个案例：

两个东北人，2014年合伙拉DD，三个月时间，赚了70万。这是一个励志故事吗？\_NO这是“风口猪”的故事吗？\_NO NO这其实是个“走偏门致富”的故事。

2014年DD手持巨资抢市场，疯狂补贴司机，一周只要能拉五单，就补贴司机2000块。于是这两人：一个前面开车，一个后面SD；不眠不休，专心致富，以“手机+轮子”的“敏捷创业”模式，3个月薅走了D D70万现大洋。

这个案例是真实案例，首先告诉我们：赚稍微大点的钱，没有走寻常路的。当然此案例见不得光，大家批判着看。

其次印证一点：工业时代，传统企业可以通过机器、地段、资源的控制来保持比较长的竞争优势；

而在互联网时代，物理资本变得越来越不重要。重要的是你能否低成本地获取和变现流量。

回归正题，泰山众筹是什么：

众筹是商城应用快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以更低的门槛参与并完成项目，同时实现平台引流与卖货的目的。

注意我们的重点“卖货”。”我们所有的电商模式都只围绕着一个事那就是把我们的货卖出去，那么为

为什么要利用这个模式呢？

没有前期用模式去推动一个新平台的发展，那么就会面临一个地步只能用钱去烧，去用更多的资金去推动平台发展，就算吸引到了足够的用户，但当资金撤出用户粘性不足就会慢慢退出平台。而众筹模式重要的就是吸引用户，引流并且增加用户之间的粘性。让投资者、参与者和消费者聚集项目，同时实现项目启动、资金回笼和产品销售。

目前当下跑的稳健的商业模式玩法，一共分为四个部分组成；

### 1.【优胜优出】；去中心化，科学众筹

分布式数字资产记账形式，将企业资产数字化，链接企业内外部资源，为企业发展、品牌塑造带来更多支撑，用数字经济的模式为企业发展赋能，有效解决“脱实入虚”的问题。

### 2.【四进一出】；合理合规，进出平衡

当第四期成功的时候，才会返回期的本金+收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，以大账吃小账，进出平衡不会出现现金流不足的情况。

### 3.【爆仓重生】；爆仓重生，立即止损

市面上常见的商业模式基本都是“后面人买单”，泰山众筹也是提出爆仓重生止损，重新开启下新一轮，上一轮泡沫不累计，消泡之后重开。

### 4.【倍利复增】；公平公正，能量守恒

每一期的上涨波幅都是上一期众筹金额的倍利复增金额，比如；倍利复增20%，当期为100，第二期就是120，第三期就是144，公平公正，可持续性高。

众筹模式具体流程：

由平台组织发起众筹模式，那么在用户购买商品，就可以获得下单奖励，由平台发放给予用户，用户可以拿前往参与众筹。以满四期出的一的规定进行众筹，在用户们筹满第四期之后，平台按比例发放将本金以及众筹成功后的奖励。当众筹要是并未满期时，先将当期原数退还，再将后三期以70%的比例进行退还。

用户在你的商城买产品，送的给你，然后用户拿这个去参与这个泰山众筹活动。

门门给大家打个比方，它每期有个百分之30的涨幅，

D一期筹10000，用户筹够了之后开启第二期。

第二期在期的10000基础上加百分之三十就是13000，筹够之后开启第三期

比如说我D一期参与了，到下面第四期都成功的情况下，到第四期，期参与的人得到一个本金退还，以的形式，还会得到本金的百分之12的钱。这个比例可以后台自己定

不成功的情况下，哪期不成功，那期参与的人的钱全部退回，前面成功的退投入的百分之70

举个例子：

第一期10000参与币，如果成功开启下一轮

第二期13000参与币，如果成功开启下一轮

第三期16900参与币，如果成功开启下一轮

第四期21970参与币，如果成功开启下一轮

第五期 28561参与币，如果成功开启下一轮

第六期 37129参与币，如果成功开启下一轮

第七期 48267参与币 倒数第四期 退80%参与币，给20%积分

第八期 62747参与币 倒数第三期 退80%参与币，给20%积分

第九期 81571参与币 倒数第二期 退80%参与币，给20%积分

第十期106042参与币 众筹失败 退全部参与币

Z后一期众筹不成功7天之内重新开始从期循环

每个人参与都需要金本位2%的作为燃料销毁，提现燃烧销毁5%的，会员越来越多需求量越来越大，势在必涨

备注：倒数第1-4期视为爆仓，倒数期退还本金，倒数第二，三期、四期退还60%本金，如果在3天时间未提现，则自动给他兑换成同等价值的，每天释放的币量按照当天价格释放，需要在后台设定币价，释放数量，需要留下活口，可以设定。

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）

2.分享奖励

3.管理奖

4.股东分红

5.区域代理

每期收益的30% = 静态12% 动态奖励16% 平台 2%全部分完无任何泡沫。

众筹收益点：

在用户购买商品所获得的奖励时，将以商品利润进行调控并且设置比例。后续每一期将增长30%，其中分别为：用户众筹成功奖励13%；市场分润12%；平台收益5%。其中没满四期期将以用户众筹投入的的13%进行发放，假设用户期投入100，那么将以 $100 \times 13\% = 13$ ，此用户将获得113。而12%可设置为用户推荐

奖励。

泰山众筹优势：

### 一、无泡沫——安全长久

所有的互联网金融项目的死穴就是泡沫无法消除，芳香小镇采用止损重生机制，科学消除泡沫，彻底解决行业泡沫痛点，实现安全长久赚大钱；

### 二、返本息——更放心

芳香小镇投入一期本金，几天内收回本金加利息，本金风险低，周期短，资金更安全

### 三、新规则——不伤人脉

以往的项目一旦崩盘，后参与者买单、血本无归，大伤人脉，新增规则，业绩一旦跟不上，立即止损返本70%现金+30%商品，得商品者优先参与下一轮众筹额度抢购！让投资者本金有保障，投资更放心，解决了投资者伤人脉的问题

### 四、重生机制——生生不息

所有的项目都会从生到死，这是事物发展的必然规律，但很多投资者参与一个项目、只想项目生时的收益，不想项目死时的风险，掩耳盗铃、自欺欺人、这是非常不成熟的投资心理。泰山众筹一旦出现众筹失败，就会立即启动止损重生机制，返本推倒重来，生生不息。

该模式能够让一些资金匮乏的优质商家，通过这种模式先向消费者预收款的方式筹到资金，从而降低运营的风险，解决平台前期产品缺乏流量，销量低的问题。

私域流量的本质—“中心化赋能”和“低成本高效流量”，历经8年，总结唯有实现“人聚、场变、货优”方能将自己的私域流量做到大，只有这样它才能在做到高销售额的同时做到高利润。

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以留下联系方式私信小编，门门都会一一回复，搜索门门，千篇商业方案解析给你听！

内容扩展：

软件开发，APP系统开发，模式开发，平台软件源码开发。

商城是专注于大健康领域的社交零售电商平台。已原产地高品质强功效的优质产品为基础，以创事业促发展的运营模式为引擎，颠覆传统商业逻辑，让消费者有机会零成本使用好产品，开创健康富足新生活！

免责声明：文章来源互联网，仅供参考，小编是软件开发公司，可开发APP、小程序，H5

页面商城，也可定制开发，玩家找平台的勿扰，如文章侵权违规可联系小编删除。

社区团购O2O新零售是基于线下小区，写字楼通过群和社区居民进行互动，开团销售，把相同小区人群的日常所需商品交由平台+商家+团长+平台配送员集中管理运营一种新型社区消费模式，社区团购的优化调整正在加速，社区电商平台关停并转，进入到精细化运营的新阶段，关键词是降本增效。

社区团购作为新零售的后起之秀，为生鲜赛代带来了更多的可能性，为企业减少了运营、耗损、人工等各相应成本。

但不可否认的是，社区团购模式的兴起对于市场菜贩/小商贩来说是一项打击，不同地区的市场都相继出现部分客流量下降、生意利润降低等情况。

但随着对线上经济的不断深入了解，已有农贸行业先行者，在这样一片混沌的局面中进行开拓和创新，为菜场与互联网的融合创造可能。

联营菜场指的是一种代运营的农贸市场商业模式——由菜商把控菜品，代运营商帮开店，外卖平台负责履约，“轻上架，重运营”的联营菜场模式很快能进行复制。