

剖析开心茶坊广告电商生态新玩法

产品名称	剖析开心茶坊广告电商生态新玩法
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

市场再大，你不开拓——永远是别人的。平台再好，你不参与——永远是局外人。

能力再强，你不行动——只能看别人成功！

一、首先我们来了解一下开心茶坊这个平台模式，以汉家刘氏为主体的茶叶板块是借用了新零售以及消费共识认购的这样一个新零售的新模式。是一种价值消费。如果你购买商品的时候，商家不再是仅仅赚取什么价格的一个收益，而是通过商品的一个销售，赚取一个值消费。那么对于我们消费者来讲，传统的形式，就是用钱去买了东西，不会从这个商品本身获得收益。开心茶坊运用的这种全新新零售的商业模型，你消费了还可以获得收益。

二、其次再来看看他的玩法逻辑，同时泰山模式,CK轻奢荟逻辑差不多的：

四进一出模式，什么叫四进一出呢，就是平台先设定第一轮总认购值，用户手上要活动币，活动币如何来呢？需要在商城里先消费产品，平台额外赠送活动币及积分给用户。然后每一期增长30%增长值。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%的活动币玩法：在商城购物所获得的活动币参与众筹活动区，所以在众筹活动区用户是不需要现金去参与的，只用活动币来参与。这里也是规避了运营风险，也是它的模式的精妙所在。

众筹成功后，用户按照约定获得回报

若众筹失败，则失败的产品支持资金全部原路返回

平台若设置第一期10000活动币；第二期13000活动币；第三期16900活动币；第四期21970活动币.....倒数（第四期、第三期、第二期、70%活动币给30%积分），众筹失败倒数第一期退100%活动币

静态收益：13%；动态收益：13%（分享奖5%、团队长级收益8%、6%、4%、静态分红1%）平台收益：4%

四、举例：当你在开心茶坊1000万的流水需要多少名会员？假设每期额度为1000，每天有三个时段，每个时段抢1000，计算如下：1000乘3等于3000；连续抢七天，计算如下：3000乘7等于21000。每周认购21000，然后开始每周重复认购；一月4周计算如下：21000乘4等于84000；每月1000万元流水：1000万除以84000等于119名会员。综上所述，开心茶坊月流水千万，团队成员仅需119名即可。

五、那这种模式能一直玩转吗？

小编觉得再好的模式也不可能玩一辈子的，还是得要再结合复购，激活，留存，裂变等模式吧！这里我再剧透下，有些平台是有结合这种广告电商的模式来结合的，据小编了解到的是以下这种消费产品获得积分看广告任务变现的模式：

首先在商城购物赠送相应的积分，分4个档次100-1000-3000-6000积分，自己每天看完广告领相对应的广告补贴1元-10元-30元-60元

直接推荐奖:广告补贴的30%/天

产品销售额佣金奖励5%（一次性奖励）

间接推荐奖:广.告补贴的20%/天

产品销售额奖励3%（一次性）

六、等级角色设置：

尉官 团队业绩要求30万以上，直接推荐20个士兵，其中有10个晋升士官。尉官拿直推广.告补贴30% 间推广.告补贴收入20% 团队广.告补贴的15%，团队产品销售额奖励2%（一次性），尉官平级奖3%

校官 团队业绩要求100万以上，拿直推广.告补贴的30% 间推广.告补贴20% 团队广.告补贴的20%，校官平级奖3%

将官 团队业绩要求400万以上，拿直推广.告补贴的30%间推广.告收入补贴的20% 团队广.告收入补贴的25%，董事平级奖3%...

前5000名团队长赠送6000积分，第5000到10000名团队长赠送3000积分，10000名到30000名赠送1000积分。

所有赠送积分有两个用途；第一，在积分商城购物，抵现金使用。第二；推广新用户激活自己积分。

以上就是小编大致了解到的模式啦！想获取更多市场平台新模式的，欢迎关注留言。