

北京泰山众筹电商软件源码，泰山众筹开发，泰山众筹APP源码

产品名称	北京泰山众筹电商软件源码，泰山众筹开发，泰山众筹APP源码
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

众所周知，泰山是天下山，五岳之首，中华民族的象征，东方文化的缩影。天人合一思想的发源地，以泰山为名的泰山众筹究竟是什么？接下来门门用五分钟时间让你彻底了解泰山众筹这个模式

接下来门门用几个核心点给大家深入剖析清楚泰山众筹这个模式

泰山众筹一共分为四个核心点组成。

点优胜优出，他是去中心化的科学众筹，分布式数字资产记账形式。他将企业资产数字化，连接企业内外部资源，为企业发展品牌塑造带来更多的

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。

第二个核心点叫四进一出，合理合规，进出平衡，当第四期成功的时候才会返回。期的本金加收益，每一笔出账的前提必然是有新的一笔进账，一大涨吃小账，进出平衡，不会出现现金流不足的情况。

第三个核心点叫爆仓重生，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。一轮上一轮泡沫不累计炮之后重新开始。

第四个核心点叫倍利复增，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贝利夫增金额，比如贝利夫增30%。当期为1万，第二期就是13000，第三期就是16900，公平公正，可持续性强。

泰山众筹这个模式他没有强制消费，所有在平台的消费都跟产品挂钩，跟实业挂钩

让用户决定在你的平台消费而不是在其它平台消费的原因是——用户在你的平台消费可以获得一定比例的“ ”。“ ”既可以在平台购买商品的时候1：1抵扣，绿色消费；也可以选择参与“ 众筹活动 ”

泰山众筹模式基础玩法逻辑：

1.用户在商城购物消费成为平台会员，后赠送相等资产，可用于在商城购物进行抵扣，或参与平台泰山众筹活动。（是参与泰山众筹活动的门槛，一般不开放提现，也可以自定义提现规则）

2. 用户成为平台会员，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分销奖励

3. 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，不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

4. 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兑换商品，或参与平台众筹项目（在其众筹成功拿奖励收益提现时用于提现销毁燃料）

注：（看是否要在商城做分销奖励，如不做，就将商城产品分部分利润在泰山众筹模式里做也可以，非常灵活）例以下做商城分销奖励分配，比例可自定义，释放等级也可以自动以，还可以另外加平级奖、分红奖、感恩奖、月度计酬等等奖励模式

泰山众筹模式分析:

连续四期众筹成功就开始出期参与众筹的人奖励自己投放本金的28%奖励，每一期众筹成功后增长30%众享额度，即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）

1. 静态收益12%，每期本金投放的收益12%，用户只要众筹成功就能获得的纯收益

2. 动态奖收益:16%，用户需要推广拉新获得的收益 .分享奖励 3%

.管理奖 5% .股东分红3% .区域代理 5%

泰山众筹模式玩法:在商城购物所获得的活动币参与众筹活动

D一期10000活动币

第二期13000活动币

第三期16900活动币第四期21970活动币第五期28561活动币

第六期37129活动币

第七期48267活动币倒数第四期退70%活动币给30%积分

第八期62747活动币倒数第三期退70%活动币给30%积分

第九期81571活动币倒数第二期退70%活动币给30%积分

第十期106042活动币 众筹失败 退活动币

假如:例数第十期众筹失败，即例数前第七，八，九期都视为爆仓，例数第十期退还活动币，例数第七，八、九期退还70%活动币(70%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

门门举个栗子

当第4期众筹完成的时候，第1期参与的用户可获得本金+收益，假设当初投入100个，这时可以获得额外10%的奖励，终有110个（平台可以自行设置是否能提现）。以此类推，第5期完成的时候，第2期的用户可出局……这样“有进有出”，并且有时间差，大账吃小账，有利于平台的资金流稳定。

爆仓熔断，安全控盘

每一个众筹活动都有限定的时间，这个也不例外，在活动期内，后一期没有完成众筹即为“爆仓”，但这个是中性词，即后三期的用户获得的收益没有之前出局的那么多，平台可以有效止损，保证利润，且后三期的用户依然可以【返还70%+30%积分】，积分可以兑换商城产品，或者平台可以对接NFG，让积分可以兑换更有变现价值的NFG，让用户获得超倍惊喜。

以上几点，可以概括为泰山众筹模式的核心要点。

接下来就可以回答文章前面的一些疑问了

比如：平台的盈利地点在哪里？

答：平台的盈利是来自产品的利润，只不过通过众筹的活动进行分配。由于众筹活动每期是按30%递增的，其中的10%则是用来回馈用户，即资产增值；10%用来作为用户裂变的推广奖励（比如直推奖励6%+团队长奖励4%），后10%作为平台的综合成本。

【重点强调】以上数据仅作为举例方便理解，实际的数据设计，平台应该根据产品的利润情况以及补贴力度，在运营过程中动态调整，让平台的运

营可持续发展。

这，是不是也间接回答了“泰山众筹是否是资金盘”的问题了？

另外，互联网的变现除了产品销售，还有非常普遍的一个渠道——广告，这个取决于用户数量，当前面的众筹活动运营到一定成绩的时候，如果用户数量可以达到100w，那平台每天就可以额外获得非常可观的广告收益（放心，广告联盟我们也已经对接好的了）

泰山众筹模式优势：

以往的一些众筹模式就像水的通道不受控制，水池的水一下子大起来，就需要更多的水去补充，那么它的生命周期，就相对短。

那么泰山众筹又是什么类型？

很好理解，它的水一开始就限制，每一期都按一定比例整大，水池的水保持着稳定的流速进出，好理解吧？

那么它就不能出现一下子暴增，后续没有流量跟不上的情况，它相对前者比较稳，这是它的优点。

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！

商业模式扩展内容：

由我国高新企业东莞市星电网络开发的很爱速M方式源代码开发设计，太爱速M系统软件开发,太爱速M
开发软件,假如您有这类玩法的要求还可以找大家给你订制开发设计

太爱速M方法，部署系统

1.综合服务平台资产：买卖账号零钱，购物积分账号，提货券，附加的费用无私奉献值

2.积分：积分不能变换，仅有往属下转（注意开启后，所有平台的积分都不能变换了，仅有给属下转）

3.无私奉献值：提货后赠送无私奉献值，预订主题活动冻结无私奉献值，开展主题活动解除冻结无
私奉献值，寄售务必支付无私奉献值做附加费

4.结合寄售和盲盒卖货方法

5.流程：

步：地区代理跟综合服务平台买积分或者买卖赠送积分，1：1网上充值到积分账号，地区代理积分再往
属下转

第二步：积分换取提货券后，提货券满一定信用额度尽量获得产品提货，取货后才可以活动推广赚钱，
积分换购提货券时1：1赠送无私奉献值

第三步：预订主题活动，预定主题活动务必冻结一定数量无私奉献值作为担保金，避免顾客抢单后爽约
不付款

第四步：结合特惠，特定时间进行限时，限时抢购时支付增值一部分的信用额度，例如500元的产品，支
付轮股权溢价一部分60元，无需支付产品价（综合服务平台临时性免交，倘若顾客后边限时后务必提货
才务必补产品价）

第五步：商品寄售，寄卖时支付4.85%无私奉献值作为附加费

第六步：等候第二天综合服务平台结算，得到综合服务平台结算67元（提升6%），支付4.85%无私奉献
值，净利润1.15%，若务必提货则务必支付批发价

相当于无私奉献值支付4.85%变现了1.15%的现金，变现率23.7%

综合服务平台每一轮支出：23.7%

推广费用：卓越团队计薪奖励

备注名称：10轮左右产品价格番一倍，18次接近10倍，19轮500的产品变5000，到了5000元特殊值，综合

服务平台拿钱自动式防贫申购，倘若地区代理后5000元时抢单，则拨给代理商5000积分到地区代理

综合服务平台盈利计算：

30代销商成本费用，20产品成本，抢单区无私奉献值变现23.7%成本费用

综合服务平台净利润26.3%

移动互联的盛行，产生了商家很多升级转型升级的机会，在这儿自然环境下开创了很多新模式，太爱速

M就是其中之一，为商家铸就了打造私域流量的机会，让社区电商平台游戏的玩法更加有趣。下面商老

爷子给诸位共享资源一个市场销售近比较火爆的非常爱速M商方法，不必再说了本身遇看不见通风口了

，出风口就放到你面前，你没去抓，如何获得通风口的盈利？

什么是太爱速M？太爱速M的起源！

太爱速M不断创新销售方式，顾客购过购买货品后获得系统软件赠送1比1比的宣传广告值，当拥有200个宣传广告值不仅有企业资质证书预订砍价活动商品，限时商品时无需支付该商品总价格，仅需支付该商品处于当日价格很少的一部分成本费用，成功交易后就能运用4.5%的共享值，进行6%起的股权溢价售卖，第二天出售取得成功，可获得商品目前价格6%的赢利。

举个例子：

1、假如你依据购买商品，积累200个资源共享值后参与限时限时抢购到了一个目前价格处于1060元的商品，你仅需支付60元后，运用 $1060 \times 4.5\% = 47.7$ 宣传广告值；第二天就可以获得 $1060 \times 6\% = 63.6$ 元的现金赢利。

2、假如你依据购买商品，积累200个资源共享值后参与限时抢到了一个目前价格处于3671元的商品，你只需支付1256.25元后，运用 $3671 \times 4.5\% = 165.19$ 的共享值；第二天就可以获得 $3671 \times 6\% = 2120.26$ 元的现金赢利，限时后支付的现金信用额度，系统会自动式计算说明在订单信息网站页面。太爱速M游戏的玩法分析：

太爱速M由团队长市场价购买产品获得积分，顾客以去成本费用的方式付款，花儿与少年的钱购物再卖货，能赚钱的而且还能选购到产品，卖中西方日赚。据知，主题活动中消费者都是积极主动活动推广，独立社交媒体，自动式反复选购与共享资源，共享流量，常说抢到就是赚到，产品是供不能，求开心极强。