

上海泰山众筹电商软件开发，泰山众筹APP开发，源码定制

产品名称	上海泰山众筹电商软件开发，泰山众筹APP开发，源码定制
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：

由在我国高新技术企业东莞星电网络开发的众筹系统，该方法比较科技创新

山东泰山众筹融资模式软件定制开发，产品众筹系统设计开发，产品众筹软件开发

大伙儿先一起来看一下山东泰山众筹融资模式基本上游戏的玩法思维逻辑：1.顾客在商城购物买卖变为综合服务平台vip会员，后赠送同样资产，买东西币可以用来在商城购物进行抵扣增值税，或参与综合服务平台山东泰山产品众筹主题活动。（是参与山东泰山产品众筹主题活动的门槛，一般不扩大开放取款，还能够自定取款规范）2.顾客变为综合服务平台vip会员，拥有自己的推广营销邀请码，推广营销共享资源好朋友在网上购物商城下单购物，即关系上下级关系，并有着相对应的推广营销代销商奖励

3.推广营销2个好朋友在网上购物商城下单购物，就可以变为综合服务平台初级合作方有着间歇性奖励，推广营销三个朋友下单购物就可以变为综合服务平台初中级合作方，推广营销四个好朋友下单购物就可以变为综合服务平台合作方，不一样位置的合作方有着的间歇性奖励不一样，在商城购物也是有不一样的优惠折扣

4.商城系统开发每日每日每日签到赠送积分，邀请引流方法好朋友关注商城系统开发公众平台可赠送积

分，商城系统开发下单购物可赠送积分，积分用于在的积分商场区获得商品，或参与综合服务平台产品

众筹（在其产品众筹取得成功拿奖励赢利提现阶段用于取款销毁然料）

注：（看是否要在商城系统开发做代销商奖励，如不做，就将商城系统开发产品分一部分赢利在山东泰

山众筹融资模式里做还能够，非常灵活）例以下做商城分销奖励分配，占有率可自设，释放出等级还能

够自动式以，还可以除此之外加平级奖、年终奖金奖、心存感恩奖、月度计薪这种奖励方法简单举例子

一下代销商设置：

成本费用赢利，代销商奖励测算：市价-成本费用=赢利

推广营销奖励分20%，一级代销商13%，二级分销7%

卓越团队级差分20%，初级合作方10%，初中级合作方15%，合作伙伴20%

我国去年慢慢对方法综合服务平台也打开了严监管方法，但谬误是，没有方法也是做不了综合服务平台

的，没有好玩的方法体系和裂变式式体系，谁会帮你推广方式，不能只靠广告推广吧？，因而，仅有在

大概合规或者没建立定义违规的前提下，尽量科技创新营销方式设计构思。但是，不论是之前的寄卖方

法，九星创业人方法，拼商回馈活动方法，全体人员拼单方法，换置方式，或者以后的每一个月都公布

的新模式，都不能作为长久性运营的方法，仅有作为阶段性的补贴营销推广营销方式。特别提醒：原文

中仅作坦诚相见，不构成投资价值分析和运营建议。实际运营务必结合电商法，禁止传销条例，税金法，刑法、法院相关相仿方面的判决鉴定记录等相关相关法律法规规章制度完成提高，尽量确保合规合情合理。

山东泰山众筹融资模式重要一部分：采用智能合约和资源共享四进一出升级版方法，每一期提升30%众享授信额度（跟别的地域一样，系统设置数值都是可以自己设计方案本身设置的，十分人性化）

游戏的玩法：在商城购物所获得的参与产品众筹

期10000

第二期13000买东西币

第三期16900

第四期21970买东西币

.....

.....

终第四期退60%给40%积分

终第三期退60%给40%积分

终第二期退60%给40%积分

中后期退

—————这里事实上是应用人的本质，总以后几季都不赔本，无须担忧自己做了接手。

销毁及通货膨胀体系：每一个顾客参与产品众筹都务必金本位2%的积分作为参与燃料销毁，取款引燃销

毁5%的积分，产品众筹不成功返40%的积分可按照每日千分比慢慢释放出成商城系统开发零钱可取款，

或用于在企业网站的积分商场区获得产品（数值占有率可自设）

后一期产品众筹不成功7天之内 重新开始从期循环（低100，高不超过每一期资源共享2%）

每一期赢利的30% = 数据格式12% 动态奖励16% 综合服务平台赢利2%，完全无一切塑料泡沫。

1.数据格式赢利12%，每一期合同书赢利12%，这一百分比也务必管理后台可以设定

2.动态奖赢利：16%（按现如今救济金方法自定）这里的返利是用产品赢利补下的，要平衡商城系统开发里的佣金芭比，可把商城系统开发的佣金拨到这里来。

.共享资源奖励 5%

.管理方案奖 5%

.公司股东所分盈利 3%

.区域代理 3%

假如你也是自身的方式念头可以变更里边的占比还可以的大家系统软件是灵便多样的大家有60多名项目

工程师变更和订制您的系统软件