

互联网+大数据时代，泰山众筹商业模式如何融入？

产品名称	互联网+大数据时代，泰山众筹商业模式如何融入？
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

随着“互联网+大数据”的深入发展，如今很多企业都不由自主地发现，到了市场决策层面的时候，离开大数据往往就寸步难行。按照达尔文进化论而言，人类的信息吸收、筛选和处理能力也应该进化，从海量信息里面找到结果已然不能满足人们的需求，而在海量结果里面找到精准的信息，换言之，快速找到准确的答案比找到更多的答案更重要。

“先利他，再利己”。当我们在做事的时候，如果事先想到的不是这件事能为自己带来什么成果，而是能给别人带去什么收获时，或许我们就开始走在成功的路上。就像写文章的时候，如果我们能够从读者的角度出发，站在读者的角度去考虑，我们的这篇文章能给他什么收获，能帮助到他什么；而不是想着这篇文章会有多少阅读量，能有多少收益。这也是一种利他的行为，如果能够做到先利他，那也一定能利己，因为按照这样的思路写出来的文章大家一定都爱看。

给大家推荐一款创业以卖货为主，推动消费者购买商品的同时参与认购活动，增加平台活跃度的同时，帮助消费者盈利的一个模式，泰山众筹商业模式。任何行业都可随意搭配，如需详细资料可私信获得。

泰山众筹又称众筹卖货，平台推动主要以卖货为主，模式能促进用户在平台的粘性，创造相互之间的利益和价值。是商城应用中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。

模式活动采用满四出一、倍利复增、爆仓重生机制实行，每期认购完成后，按30%的同增比递增，第四期认购成功后，返还第一期参加的购物币，第五期认购成功后，返回第二期参加的购物币，以此类推.....同时得到静态收益的12.5%和动态收益的12.5%，平台得到服务费的5%（百分比可根据实际情况调配）另外，购买商品赠送的购物币是参加活动的唯一条件（注意：设置的人数和每期投入的购物币数量也是由平台根据情况合理设置来进行）。

如果说完成期数和规则方面有需要更改或添加的地方也可做定制开发，评估其价格即可，平台前期人流量比较少的话，建议把人数比例和众筹资产的数量设置少一点，比如，第一期设置1000购物币，最多5-20人参加，一人一次认购数区间为5—100，假如设置10个人参加，第四期众筹成功后，返还第一次参与这10人的购物币资产，同时获得静态收益个人的12.5%，如第一次A投入100购物币，则他能得到，100购物币+100*12.5%静态收益=112或100购物币+100*12.5%静态收益+100+动态收益的12.5%（这里的静态收益和动态收益均可以提现，购物币只能用于参加下次活动或在指定的区域兑换产品）。

动态收益所指： .分享奖励5% .管理奖2.5%. 股东分红2% .区域代理3%。

这里的话也有人会问到说，后面随着期数和购物币的增加，出现认购不成功的情况怎么办？模式也是根据细节设置，出现这种情况视为爆仓，可返回最后一期的全部购物币，外加上倒数2—4期50%的购物币和50的积分，用于在不同的专区兑换不同的产品，自由选择。一定期限内重新启动新一轮的活动安排。

如需了解整个模式的方案，可私信老杨获得，一个平台运营的好坏取决于对这个模式合理使用，产品和思维同样重要。