

重庆泰山众筹软件开发APP小程序公众号开发，源码开发

产品名称	重庆泰山众筹软件开发APP小程序公众号开发，源码开发
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D一山，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

泰山众筹一共分为四个核心点组成：

核心点叫优进优出

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，比如贝利负增30%。当期为1万，第二期就是13000，第三期就是16900，公平公正，可持续性很强。

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）

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。（这里的分奖励是用产品利来对冲的）

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 众等失败 退活动币

假如:例数第十期众笔失败，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、九期遇还70%活动币(70%的数值比例是可以自定义)众器不成功返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

点点关注，近我者富，评论，多赚千万。分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。搜索门门，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，请联系下面这串神秘数字

内容扩展：

判断一家企业未来能否赚钱，以及未来盈利潜力如何，这就是企业中长期的表现了。企业这方面的表现，商界把它称作“商业模式”。

商业模式是什么？简单来说包括两个部分，一个是盈利模式，一个是运营模式。

盈利模式就是企业靠什么赚钱。比如的盈利模式，就是通过向商家提供销售和获客平台，收取商家的平台使用费、管理费、广告费等费用。除此之外，等自营旗舰店还可以通过直接参与销售商品获取利润，等等这样的赚钱途径构成了企业的盈利模式。

运营模式就是盈利模式的具体实施和执行策略。比如靠收取商家平台服务费、管理费赚钱，那它这种赚钱的逻辑靠什么来支撑和实行呢？通过向商家提供宣传、引流、营销、支付等一系列支持，帮助商家与消费者完成成交，这就是的运营模式。

商业模式为什么可以作为判断一家企业未来能否盈利，以及利润多少的依据呢？因为通过商业模式，我们可以看清一家企业赚钱的“秘笈”——盈利的潜力，以及盈利的可行性。

继续拿举例来说。作为国内批电商平台，他的盈利潜力如何呢？当时中国电子商务市场近乎空白，可谓满地尽是“黄金”，说明盈利模式很好，有可能。但是盈利模式好，不代表盈利就好。

能不能盈利，还得看盈利模式能不能落地——就是运营模式好不好问题了。通过一系列的运营布局——一对网（以及后来的手机APP）的大力推广宣传，增加消费者流量，通过各种购物券、消费红包、“双1

1”、赞助各种晚会等活动，等等一系列方式将需求市场做起来，这时候大家普遍接受网上购物的便利性，入驻的商家得以成功获客并赚到桶金，顺势收取平台费，并通过在网站首页为部分商家提供广告展示位收取广告费。通过这样整个运营模式的操作，终打通盈利模式，就实现了“源源不断的（只要有新商家入驻就可以收取平台费、只要有新商家需要在打广告就可以收取广告费）”收入了。

【全民拼购】模式是结合了当下流行“社交电商”与“拼购玩法”，通过更人性化的奖励机制，将产品销售中的利润大化让利于参与拼团的用户。激励用户参与、分享的同时，也可带动平台产品销售，实现“多方共赢”的效果。

一、模式玩法：“无论成败，皆有所获”

“10人团”3人中奖（买货成功）

- 1.可获得相应价格的产品(3款产品)或等值的（4选1）；
- 2.可获得（商品价格）的“购物基金”；
- 3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）；
- 4.可获得（商品价格）的“分红积分”；

7人不中奖（买货失败）

- 1.平台全额退回参与拼团的款项；
- 2.可获得（商品价格）1%的广告奖励；
- 3.可解锁10%的“购物金”（如有“购物基金”）

二、参与用户多种奖励机制：

一级分销：

2%，这里的一级分销指的直推2%

团队级差奖励：

董事2%，联创1.5%，合伙人1%

区域代理：

省代2%，市代1.5%，区代1%

会员身份要求

合伙人：直推客户20人，团队业绩10W（10人拼100次*100）

联创：合伙人20人，团队业绩100W（100人拼100次*100）

董事：联创20人，团队业绩1000W（100人拼1000次*100）

也就是说，理论上，只要有一套良好的商业模式，企业就能在行业周期内实现正向收益循环，直到这个行业没落。除非这个企业管理不善、组织建设不良，组织发展跟不上企业发展的步伐。这就到判断一家企业能否长久发展的第三级指标——组织建设上了。