

郑州泰山众筹软件开发APP小程序公众号开发，源码开发

产品名称	郑州泰山众筹软件开发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：

拼夕夕的拼团模式需要业界的高度重视。一个新模式在短短三年多的时间，快速跑出了不可估量的市场体量。根据相关数据显示：2017年季度拼夕夕活跃买家数约为0.68亿，2018年第二季度的这个数字已达到3.44亿。2017年拼夕夕全年GMV（一段时间内的成交总额）为1412亿元，而2018年季度GMV已经达到662亿元，同比增长超过700%。以上数据可以充分说明这个拼团模式的市场价值，和这个模式在当下市场环境下的重要价值。——前言

拼团近些年更是火遍大江南北，这期间相继兴起了不少拼团产品，拼夕夕也借着拼团玩法的新东风成功上市。拼团火爆的一个重要因素就是借助熟人关系链，熟人社交传播快，下单试错成本低，所以发展愈来愈快速。但是现在拼团市场越来越饱和，在这种情况下，拼团游戏怎么玩？接下来门门给大家介绍更新颖的市场宠儿——拼团模式进阶玩法——全民拼购。

一、全民拼购（拼团+全返）

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。

模式玩法：

“无论成败，皆有所获”：

3人中奖（买货成功）

1. 可获得相应价格的产品(10几种款产品)或等价值的（2选1）；
2. 可获得（商品价格）的“购物基金”：每参与一次拼购，释放5%
3. 绩效分红；每次获得百分之10的分红积分，放入奖金池
4. 可获得（商品价格）10%的“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. 平台补贴5元红包
2. 获得（商品价格）5%的广告奖励；
3. 可解锁5%的“购物金”（如有“购物基金”）

用户若参与同一个拼购活动连续中奖3次(买到优惠商品)，后续该用户继续参与该拼购活动则将连续10次不中奖，让其它用户也能有机会买到优惠商品！

二、拼购玩法举例——他人参与，自己赚钱

以“100元产品”的“10人团为例”，以下角色用户分别可获得如下奖励：

直推：2%

团队级差奖励：

董事3% 联创2% 合伙人1%

团队直推平级奖励：

董事推董事 平级奖 0.3%

联创推联创 平级奖 0.2%

合伙人推合伙人 平级奖 0.1%

区域代理：省代3% 市代1%

此处一级分销指的直推2%

假如推广10人，他们拼了一次100， $10 \times 100 \times 0.02 = 20$

你就有20块收益，他们拼了10次你就有200

会员身份参考

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）

我们团队收益

合伙人，直推20人业绩达到10W

100人拼10次，拼100区

$100人 \times 10次 \times 100元 = 10W$ 这是不是很简单

这10w是流水，你下面的团队拼中拼不中都会计算

你如果达到10w我们计算一下直推有2%，合伙人1%

也就是你能拿到 $100000 \times 0.03 = 3000$

如果你团队人拼300，500，1000的呢

省代市代是享受流水3%.

例如广东省，消费者定位在广东，只要消费者拼团无论中不中你都有奖励，如果一个省流水是100W

$100W \times 0.03 = 3W$

$100人 \times 100次 \times 100元 = 100W$ 流水

三、拼购玩法之购物基金：

举例：消费者参与并中奖，可获得价值100元的商品和100元“购物基金”，后续参与拼团，每次可解锁出5%的“购物金”（可提现或消费）。

假设消费者A后续参与了20次该活动，且都没中奖，那么总共可解锁： $20 \times 5 = 100$ 元的“购物金”，等于“白拿”了次参与的那个产品，而且还能获得“ $5 \times 20 = 100$ 元”的“（不中奖）奖励”

这个购物基金可以这样释放，例如你拼了100，中了，释放了5元，还剩95，下次你想拼一个600元的没中，那么他释放的是600元的5%，也就是30元，5块钱奖励。这个大家弄明白，释放基金是根据你拼团的价格

格释放的，你拼100就是100的10%，拼600就释放600的10%

总体看起来，消费者无论是中奖还是不中奖都可以获得很大的优惠，参与即赚钱，在原来拼团人满开团的基础上，更新玩法，也有更多亮点。

消费者可以得到很多优惠，平台看似亏钱，但商家不是傻子不会做亏本的生意，只是将传统的拼团增加了营销的玩法，让消费者成为消费商，每一个部分的比例都是有计算的，平台必定是盈利的