

天津泰山众筹软件开发APP小程序公众号开发，源码开发

产品名称	天津泰山众筹软件开发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：

现在以为首的电商平台在营销上是玩得越来越溜了，早就不满足于当年那套拉人砍价/拼团的促销玩法了；而是需要越来越多、越来越创新的品牌站外那套social（社会化营销）、digital（数字化营销）玩法。

随着电商平台把品牌旗舰店升级为消费者运营阵地定位的推出，这种趋势愈发明显。

按理说，这对于一些做social、digital的广告公司来说，无疑是件好事：自己的特长又可以有更大的舞台发挥了。但结果却是，这些擅长做social、digital广告公司写出来的电商营销方案，往往被反馈：不够电商！

【一】线上电商

电商业务是盈利能力强的一种变现模式，但门槛较高，需要资金和成形的产业链。自媒体大号在聚集了一批粉丝之后，往往会尝试利用较强的粉丝粘性和庞大的粉丝基数发展电商服务。

有的利用的服务号平台搭建了微店；有的直接将店等链接置于微博主页的置顶或阅读原文的入口；还有的综合整合线上与线下渠道，利用O2O模式开展线下活动获得盈利。

在成功获得流量和关注之后，自媒体开始打造自营商品，例如冷兔、同道大叔，自己制作产品周边，通过售卖产品获得盈利；有的则导入自己的店，例如美妆时尚博主；还有的在线下开展培训活动获得收益，例如餐饮老板内参等。

辑思维的振宇和吴晓波频道的吴晓波都通过个人影响力进入电商领域。“辑思维”在商城开店，商品涉及图书、课程、家居品、配饰、文具等，振宇还会为一些特定的商品写推荐文章以提升商品的销售量。

此外，辑思维还会举办会员沙龙、跨年演讲等活动。

辑思维的成功也影响了许多自媒体，“一条”读书也在做电商转化，受众耳濡目染后对生活品质的追求和生活情趣的挖掘也会激发他们去购买“一条”商城里的生活用品。总体上看，电商模式的盈利能力较强，每年可为自媒体提供上百万的营业收入。

泛电商模式的另一种途径就是出售会员服务，例如振宇的“辑思维”，首先是招募会员，推出付费会员制，据悉5500个会员推出当天全部卖完，总收入160万元。但是目前类似会员售卖模式并未见在其他自媒体得到大范围的复制。

（2）线下组织活动、培训、演讲

线上引流、线下变现的培训模式也日趋流行，较为典型的代表是插坐学院，这家以课程为核心产品的创业公司主要服务年轻公司人的跨界学习，为年轻公司人提供接地气、有价值的学习资讯、交流活动。

目前，插坐学院标准化培训课程有三种：从三万元到七万元不等，定制化培训课程根据内容和时间不同主要有四种。从2015年5月开始，插坐学院企业新媒体运营培训课程招生开课，在5个月的时间内，服务线下收费学员2000多人，讲师达到30人。

据插坐学院透露，截至2016年5月，该机构线下培养企业新媒体学员一万人以上，线上覆盖企业新媒体运营人员500多万，学院遍布北上广深等30多个城市，并在2016年4月获得真格基金与新榜联合投资的PreA轮融资。目前已为招商局集团、中信银行、中国建投、中航国际等多家大型企业机构进行了新媒体内训。

广告电商

【广告电商】模式是结合了“社交电商+广告分佣”，让消费者在购物的同时可以获得积分，并且还能通过观看平台对接的广告任务，让消费者手中的积分变现（得广告奖励），终实现广告主、平台和消费者三方共赢的效果。

方案一、

消费者在平台任意消费即可获得积分，通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，零钱可提现、可消费。

举例：

您在平台消费了200元，获得了200个积分，平台按2%的比例广告返佣，那么次日可得到4元，后续每天都能得到积分总额2%的零钱返佣！（若您只消费了200元，那么只需每天花几分钟看看广告，50天就能得到200元的广告返佣，等于“白撸产品”！第51天起就坐等广告返佣，纯赚！）

方案二、

消费者在平台任意消费即可获得积分，达到积分门槛后可通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，零钱可提现、可消费。

您在平台消费了300元，获得了300个积分，达到【200】积分奖励门槛，平台按2%的比例广告返佣，那么次日您可得到4元；

如果您这时又消费了200元，积分总额为500个，达到【400】积分奖励门槛，那么看完广告后次日您可得

到： $400 \times 2\% = 8$ 元。

依此类推，消费越多，广告奖励越高！

方案三、

消费者在平台任意消费即可获得积分，推荐用户消费，且达到相应积分门槛后可通过观看广告任务，平台按比例将积分返佣为零钱，且返佣总额不超过相应的积分门槛，零钱可提现、可消费

您在平台消费了500元（且直推了3人消费），此时您有500个积分，看完广告任务后平台按2%的比例广告返佣，那么次日您可得到10元；

假设后续您没有继续消费，那么您多可以得到400元的广告返佣。

模式亮点

广告电商，打造全新消费创业新理念，