

# 泉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	泉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：

### 什么是异业联盟？

随着商业的发展，各项成本的不断透明化，利润的逐渐降低，白热化的市场竞争越来越残酷，大品牌、大商家逐渐形成垄断市场的格局，各个行业莫不如此。市场上大量的商家店铺、中小企业的生存受到了巨大威胁，为了打破这种局面，商家店铺、中小企业必须联合起来，信息互换，引流宣导，优惠联动，合作共赢，积众为强，共同对抗商业市场变化的不断冲击。由此，异业联盟应运而生 异业联盟平台的如何实现盈利？

模式一：商家A和B都统一向总部购买积分，会员到商家A和商家B去消费获得的积分从商家自身的积分账户扣除，商家购买积分和会员消费积分之间有一个差价，总部赚取差价盈利。

模式二：总部和商家谈一个固定返点，会员消费时系统按照约定的返点抽成，同时总部从返点毛利润中以积分形式再分一部分给会员，返点抽成减去会员返利部分就是利润。

模式三：总部主要发行折扣卡，以会员卡费作为主要收入，通过商家渠道大量发卡，给予商家和推广人员售卡提成返佣，总部赚取卡费差价。

模式四：总部跟商家约定，只要是商家发展的会员，到其他的联盟商家去消费，总部都从消费商家的返点中给予会员发展商提成，实现总部、商家、会员三赢模式。

模式五：通过会员三级推荐分销，实现人人消费，人人分销，总部从分销佣金中抽成。

## 异业联盟的好处

它是一种创新的商业运行模式，是一种利用虚拟平台进行的资源运作;主要体现在以下几点

1、让各结盟商业主体之间实现资源共享,信息共享;

各结盟企业之间的业务紧密相关,相互支援，创建一个支持共赢的成功系统;

3、联盟间大量的信息使各商业主体的度和品牌也得以相互反复的传播，广告的效应非常突出;

4、联盟使得联盟者的影响在更大的范围扩大，其经营成本会有所下降;

5、信息量增加使经营有更大得市场发展空间。

6、这样的联盟使消费方的利益也得到大化;将异业的商业主体整合在一起的实质是将分散的各大利益主体共置在一个

公共的平台上，消费的一方和产出的一方在这个平台上，均能实现自己的利益。

提升进店人数，加大促销活动力度、提升销售业绩，降低运营成本

大部分的还是用户的亲生经历，不少用户在每次享受完优惠之后都会以一些其他方面的支出来填补优惠后的“坑”，当然商家也是非常奇怪。本来都到账户的钱，一下没了反倒是官方又给补贴，但随之而来的是小幅度的价格上调，导致销量上不去。

那么我们在做平台联盟时候，如何才能避免这些情况呢？与其在别人的“屋檐下”不如自己创造属于自己的平台。那么自己做平台如何才能做起来呢？这就是需要商业模式的时候了。

门门文章编辑：weisanyun888888这给大家带来了一款商业模式，此模式完全契合线下实体店并且打造属于自己的“商业联盟”。这就是异业联盟电商商业模式。

当然一说到线上线下，大部分商家老板们想的都是O2O平台，如今O2O行业天然关联数亿消费者，因此也成为了资本市场和商业化运营的宠儿。

那么为什么我们一直强调强调再强调一个线上平台呢？线上平台对消费者究竟有什么吸引力？

就好比我们在还使用QQ的时候，我们想要去一个地方吃饭，能知道他饭店好不好吃的就只能问他吃完之后的顾客，又或者需要自己亲身体验之后才能晓得好不好吃、贵不贵、服务态度好不好等等。

而如今随着线上平台的发展，越来越多用户也不再一家一家的跑，一家一家的尝试来知道哪家菜好吃了，只需要打开手机，进入平台并开始对价格、口碑、环境、服务态度等等多方面进行一个预估，才会前往线下进行购买，并且每一位用户在用餐之后也都会将自己对于其用餐体验以及满意否进行评价、打分，供下一位用户参考。

当然异业联盟当中，重要的不是联盟而是异业。

也就是说，在不同行业当中也能产生联盟效益。举一个例子：一家火锅店他生意并不是很好，但火锅店老板发现附近有一家游戏城的生意也不是很好，于是他就找到游戏城老板与他商议了一套合作方案：在火锅店消费满150元之后，凭小票即可前往游戏城兑换100块钱的游戏币，当然其中火锅店老板补贴给游戏城老板50块钱；而在游戏城消费满100元时，可前往火锅店兑换一锅免费的锅底。如果有顾客来游戏城

游玩，那么玩累了饿了是不是就想找地方吃饭，那么有一个地方告诉你有家火锅店，不仅仅味道好在游戏城消费满100去那边吃饭还能免锅底，你会不会心动。同理火锅店消费150元之后，是不是吃饱喝足想找个地方消遣一下，刚好有个游戏城能将刚刚吃饭的钱，变成游戏币再返还给自己，那会不会去那边再看看？

异业联盟是云平台中用于打造线上线下商业相结合的应用系统。可用于整合各行业线下门店，在线展示门店信息引流模式，建立多商家联盟体系。

不仅仅可以通过平台，为每一位商家提供线上推广的渠道，更可以通过平台进行粉丝运营，打造线上平台营销，线下商家提供服务体系。

多商家可以使他们的服务互补，并且后续结合分销模式使用，将用户之间建立关系，让用户自己相互引流并且商家也可以共享用户。

纸上谈兵皆为空谈，实际行动方可成就。唯有付出行动，才能收获回报，如果一直信奉着“我宁愿什么都不做，也不愿犯错。”的理念，后等待的可能只有自我消亡。