

常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	常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：

不同的行业联盟主要是指在竞争压力越来越大的市场运作中，为了形成必要的规模效应和商业信息网络，增强企业的经济活力和收入，是一个专注于跨行业联盟的企业联盟，其组织形式有其独特的特点，传统的行业协会或商会一般联系商业信息，加强行业之间的沟通，其组织非常松散。不同行业联盟的组织形式相对密切。虽然一些不同的行业联盟存在于商会模式中，但与普通商会不同，有些以网络公司商业网站的形式存在，会员制的形式也非常严格。

近年来，联盟、家居联盟讨价还价会议、建材联盟团购会议等联盟形式的促销活动在世界各地兴起。据了解，此类活动一般集家具、瓷砖、橱柜、浴室、家电等不同行业品牌于一体，满足消费者整体家居装饰的需求，实现双赢甚至双赢的局面。规模效应，增强企业额外收入，提高销售业绩，通过不同行业联盟形成相互合作的利益共同体，建立不同行业联盟，聚集不同行业、不同企业和服务机构经营者，逐步形成商业联盟，为消费者提供负担得起的消费服务，应用联合交叉方式，为同一目标市场，利用各自的优势资源。

不同行业联盟通过科技手段整合市场资源，大限度地维护消费者权益，努力实现市场有序、利润合理化、消费透明、生活便利的目标。

不同行业联盟和联盟的联盟旨在与不同行业的企业合作，充分发挥各自的优势，在公平竞争和合理管理的原则下共享资源，降低成本，提高效率。在自律和相互监督的机制下，提高联盟的社会声誉和声誉。

银行间联盟与消费者在使用消费卡时形成了联盟关系。银行间联盟不仅是一个能够为会员提供完善服务体系的组织，也是一个维护消费者权益的组织，也是消费者与企业对话的代表组织。

会员管理软件异业联盟系统系统可以充分满足不同行业联盟的客户群，帮助您更好地实施不同行业联盟。